

# **Kuinka tuotteistaa oma osaaminen yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalveluksi?**

Tomi Rytönen

Opinnäytetyö

Marraskuu 2017

Liiketalouden ala

Tradenomi (AMK), liiketalouden tutkinto-ohjelma

Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä(t) Rytönen, Tomi	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä Marraskuu 2017
	Sivumäärä 80	Julkaisun kieli Suomi
		Verkojulkaisulupa myönnetty: x
Työn nimi <b>Kuinka tuotteistaa oma osaaminen yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalveluksi?</b>		
Tutkinto-ohjelma Liiketalouden tutkinto-ohjelma		
Työn ohjaaja(t) Juha Ruuska		
Toimeksiantaja(t) -		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Opinnäytetyön tarkoituksena oli tuotteistaa oma osaaminen yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalveluksi ammatilliseen koulutukseen. Tavoitteena oli selvittää, millaiset harjoitukset ja toimintamallit toimivat parhaiten ja edistävät yrittäjyyskasvatuksen tavoitteita, joita painotettiin yhä enemmän koulutuksen uudistuksissa. Tutkimus tehtiin opiskelijan omia työtehtäviä varten.</p> <p>Tutkimus toteutettiin kehittämistutkimuksena vuoden 2017 aikana käyttäen laadullista tutkimusotetta. Asiantuntijapalvelun kehittäminen aloitettiin muodostamalla alustava versio palvelun sisällöstä perustuen tutkimuksessa esitettyyn tietoon yrittäjyyskasvatuksesta ja sen ajankohtaisista muutoksista ammatillisessa koulutuksessa. Asiantuntijapalvelua kehitettiin kolmen käytännön kokeilun kautta kokeilemalla kehittämisen periaatteella VAMIA-ammattiopistossa Vaasassa ja POKE-ammattiopistossa Äänekoskella. Aineistoa kerättiin osallistuvalla havainnoinnilla tarkastellen palvelun toimivuutta käytännössä, opiskelijoiden kirjallisella arvioinnilla sekä ryhmän opettajan avoimella haastattelulla. Asiantuntijapalvelun kokeiluiden tueksi haastateltiin yrittäjyysverkostossa toimivaa asiantuntijaa avoimella haastattelulla. Häneltä pyrittiin saamaan ajankohtaista tietoa ammatillisen koulutuksen yrittäjyyskasvatuksesta ja palvelun sisällön vastaavuudesta muutoksiin. Asiantuntijahaastattelusta saatua tietoa verrattiin tietoperustassa esitettyyn aineistoon. Kerätty aineisto litteroitiin tekstimuotoon kirjaamalla tuloksiin tutkimuksen kannalta oleelliset asiat.</p> <p>Kehittämistutkimuksen tuloksena palvelulle muodostettiin nimi, sisältö ja palvelunkuvaus sekä määritettiin sille hinta. Lopputuloksena esitettiin Onnistumo-niminen yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelu, jonka kehittäminen koettiin onnistuneena oman osaamisen tuotteistamisena asiantuntijapalvelun muotoon.</p>		
Avainsanat ( <a href="#">asiasanat</a> ) Yrittäjyyskasvatus, asiantuntijapalvelu, tuotteistaminen, ammatillinen koulutus		
Muut tiedot ( <a href="#">salassa pidettävät liitteet</a> )		

Author(s) Rytönen, Tomi	Type of publication Bachelor's thesis	Date November 2017
		Language of publication: Finnish
	Number of pages 80	Permission for web publication: x
Title of publication <b>Productizing one's knowledge into entrepreneurship education consulting service</b>		
Degree programme Bachelor of Business Administration		
Supervisor(s) Ruuska, Juha		
Assigned by -		
<p>Abstract</p> <p>The objective of the thesis was to productize one's knowledge into entrepreneurship education consulting service for vocational education and training. The aim was to determine what kind of exercises and operating models work best and improve most targets in the entrepreneurship education, which were emphasized in the education renovation. Thesis was made for students own assignment.</p> <p>Thesis was made as a development study during the year 2017 using qualitative research. Developing the consulting service began with creating a prototype of the subject matter based on the information presented in the theoretical framework of the thesis, consisting information about entrepreneurship education and the renovation of the vocational education. Consulting service was developed in action in VAMIA Vocational College in Vaasa and in POKE Vocational College in Äänekoski.</p> <p>The study was implemented by observing in three experimentations how the consulting service worked in action, gathering written material from students and by interviewing the teacher of the group. In addition during the thesis was organized one expert interview, which was focused on gathering information about the renovations of the education and if the consulting service was seen necessary. Interviewing method was open-ended interview. Material was transcribed to text writing the substantive material to research in to the study.</p> <p>As a result of the thesis there was developed a name, content, price and description for the service. There was presented a entrepreneurship education consulting service called Onnistumo, which was seen as the successful productisation of the one's own knowledge.</p>		
Keywords/tags ( <a href="#">subjects</a> ) Entrepreneurship education, productisation, consulting service, vocational education		
Miscellaneous ( <a href="#">Confidential information</a> )		

## Sisältö

<b>1</b>	<b>Osaajasta asiantuntijaksi.....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Tutkimusasetelma.....</b>	<b>5</b>
2.1	Tutkimusongelma .....	5
2.2	Tutkimusmenetelmät.....	6
<b>3</b>	<b>Yrittäjyyskasvatus Suomessa.....</b>	<b>11</b>
<b>4</b>	<b>Asiantuntijapalvelun tuotteistaminen .....</b>	<b>19</b>
<b>5</b>	<b>Valmennuskokeiluiden suunnittelu .....</b>	<b>25</b>
5.1	Kokeilusuunnitelma .....	26
5.2	Kokeilujen suunnitteleminen .....	30
5.3	Valmennuskokeiluiden sisältö .....	31
5.4	Käytännön järjestelyt .....	35
<b>6</b>	<b>Tulokset .....</b>	<b>38</b>
6.1	Innostaminen tärkeässä osassa asiantuntijapalvelua.....	38
6.2	Menetelmien toimivuuserot esille kokeiluissa .....	46
6.3	Kokeilusta toimivaksi kokonaisuudeksi.....	52
6.4	Tiedon syventäminen haastattelulla.....	59
<b>7</b>	<b>Tuotteistamisprosessi .....</b>	<b>64</b>
<b>8</b>	<b>Pohdinta .....</b>	<b>69</b>
	<b>Lähteet .....</b>	<b>72</b>
	<b>Liitteet .....</b>	<b>75</b>
	Liite 1. VAMIA-ammattiopiston ensimmäisen kokeilun ohjelmarunko .....	75
	Liite 2. VAMIA-ammattiopiston toisen kokeilun ohjelmarunko .....	76

Liite 3. POKE-ammattiopiston valmennuskokeilun ohjelmarunko.....	77
Liite 4. Onnistumo -valmennuksen lopullinen sisältö.....	78
Liite 5. Onnistumo -valmennuksen lopullinen myyntisivu .....	79
Liite 6. Haastatteluiden kysymysrunko.....	80

## **Kuviot**

Kuvio 1. Kokeilemalla kehittämisen havainnekuva .....	8
Kuvio 2. Kokeilemalla kehittämisen työkaluja, kokeilusuunnitelma (Paju 2017) .....	26
Kuvio 3. Valmennuskokeilun oppimistavoitteet ja päämäärä – havainnekuva .....	28
Kuvio 4. Tutkimuksen kokeilusuunnitelma .....	30
Kuvio 5. Opiskelijan kehittymiskartta -työkalu .....	33
Kuvio 6. Palautetyökalun havainnekuva .....	34
Kuvio 8. Valmennuskokeilun palautetyökalu käytännössä .....	56
Kuvio 9. Myyntisivun referenssilauseet kokeilujen palautteista .....	68

## 1 Osaajasta asiantuntijaksi

Mitä vaaditaan oman osaamisen tuotteistamisessa asiantuntijapalveluksi?

Toimittuani opintojeni ohella yrittäjänä kuuden vuoden ajan, tämä aika on tarjonnut mahdollisuuden osaamisen ja työelämätaitojen kehittämiseksi sekä opittujen asioiden soveltamisen käytäntöön. Yrittäjyyskasvatuksen yleistyminen suomalaisessa koulujärjestelmässä on luonut uusia malleja toteuttaa opiskelijoiden taitojen ammatillista kehittymistä myös toisella asteella. Ammatilliset oppilaitokset ovatkin ottaneet yhä enemmän yrittäjyyskasvatuksen toimintamalleja osaksi opetustaan.

Omalla kohdallani suurimpina vaikutustekijöinä kehitykselleni ovat olleet ihmiset, jotka ovat omalla toiminnallaan innostaneet ja auttaneet minua eteenpäin opiskelijayrittäjyyden polullani. Olen saanut mahdollisuuksia olla mukana kehittämässä yrittäjyyskasvatusta valtakunnallisesti viime vuosien aikana yhteistyössä eri toimijoiden kanssa, jonka pohjalta kiinnostukseni oman asiantuntijapalvelun tuotteistamiseen syntyi. Tavoitteena on muodostaa innostava ja käytännönläheinen palvelu, joka vastaa mahdollisimman hyvin oppilaitosten tarpeita. Uudistuneet toimintamallit ja opetussuunnitelmat ovat tuoneet haasteita osittain käytännön opetustyössä, sillä yrittäjyyskasvatuksen opetusmenetelmät poikkeavat hyvin paljon aiemmin käytetyistä menetelmistä.

Tavoitteena asiantuntijapalveluiden kautta on lisäksi pyrkiä löytämään oppilaitosten tarpeita ja ongelmia yrittäjyyskasvatuksen toteuttamisessa. Hallituksen yksi tämänhetkisistä kärkihankkeista Ammatillisen koulutuksen reformi uudistaa ammatillista koulutusta siten, että työelämätaidot tulevat yhä suurempaan merkitykseen opetuksessa sekä Opetus- ja kulttuuriministeriön (2017a) Yrittäjyyslinjaukset suuntaavat kohti yrittäjyyskasvatuksen kokonaisvaltaista polkua. Näihin uudistuksiin pyritään vastaamaan tämän kehittämistutkimuksen avulla muodostamalla hyvin tuotteistettu palvelu työelämätaitojen ja oman osaamisen kehittämiseksi, jotka ovat myös yrittäjyyskasvatuksen ydintaitoja. Opinnäytetyön avulla pyritään myös parantamaan opiskelijoiden ymmärrystä yrittäjyyskasvatuksesta, mikä on tuloksellisen yrittäjyyskasvatuksen kannalta tärkeä asia, sekä tarjoamaan eväitä oman osaamisen kehittämiseksi.

Tutkimus toteutetaan todellisia työtehtäviä varten, mikä luo mahdollisuuden kehittää samalla myös ammatillista identiteettiä osaajasta asiantuntijaksi sekä hyödyntää tutkimuksen lopputulosta omassa yritystoiminnassa. Esille tuoduilla menetelmillä nähdään kuitenkin mahdollisuuksia soveltaa oman osaamisen tuotteistamisprosessiin myös muilla aloilla. Tutkimuksesta saadut tulokset ja tiedot nähdään hyödyllisenä myös ammatillisille oppilaitoksille ja Suomessa toimiville yrittäjäjärjestöille yrittäjyyskasvatuksen toimintamallien kehittämiseen.

*Paras tapa päästä sinuksi tutkimusaiheen ja siihen liittyvän ilmiön kanssa on eläminen ilmiön kanssa. Opiskelijan pitäisi tuntea tutkimuskohteensa, elää yhdessä ilmiön ja yhteisön kanssa ja 'maistaa' sitä. — Henkilökohtaiset kokemukset antavat kirjatiedolle aivan uuden ulottuvuuden. Ihannetilanteita olisivat tapaukset, joissa opinnäytetyö tehtäisiin omiin työtehtäviin. (Kananen 2008, 48.)*

## 2 Tutkimusasetelma

### 2.1 Tutkimusongelma

Opinnäytetyön tarkoituksena on tuotteistaa oma osaaminen yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalveluksi ammatilliseen koulutukseen. Tutkimusongelmaksi määritetään, kuinka voidaan kehittää yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelu oman osaamisen ympärille. Kehittämistutkimuksen lopputuloksena muodostetaan tuotteistettu ja paketoitu kokonaisuus yrittäjyyskasvatuksen valmentamiseen, jonka avulla pystytään innostamaan opiskelijoita yrittäjyyskasvatukseen sekä tukemaan yrittäjyyskasvatuksen periaatteita ammatillisessa koulutuksessa. Opinnäytetyössä viedään läpi palvelun kehittämisprosessi, jonka varrella pyritään hankkimaan aiempaa tietoa aiheesta sekä yhteistyössä asiakkaiden kanssa kehittämään palvelusta mahdollisimman hyvin tarpeita vastaava.

Tutkimusongelma on rajattu tässä opinnäytetyössä käsittelemään yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelun kehittämistä. Tutkimuksessa halutaankin hyödyntää Suomessa toimivien yrittäjyyskasvatusta edistävien verkostojen tuottamaa tutkimustietoa ja muuta aineistoa.

Opinnäytetyön kokemuspohjaisena tietona toimii omakohtainen kuuden vuoden kokemus opiskelijayrittäjyydestä toisella asteella ja korkea-asteella sekä lähes kolmen vuoden aikana toteutetut yrittäjyyskasvatuksen kehittämistyöt, jotka ovat antaneet asiantuntemuksen ja ymmärryksen yrittäjyyskasvatuksesta aiheena sekä käytännön toiminnassa. Asiantuntijapalvelun tuotteistamisessa hyödynnetään tutkijan aiemmin itse kehittämää Opiskelijayrittäjyys.fi -verkkosivustoa, joka on yrittäjyyskasvatuksen ja opiskeluaikana toimivan yritystoiminnan tarpeisiin kehitetty sivusto. Verkkosivusto kokoaa tietoa ja tarinoita opiskelijayrittäjyydestä sekä tulee toimimaan asiantuntijapalveluiden myyntikanavana.

Opinnäytetyö nähdään siinä määrin poikkeavana, että sen asiasisältöä ja kokemuspohjaista havainnointia on toteutettu tutkijan oman opiskelijayrittäjyyden kuuden vuoden kokemuksen pohjalta. Näitä hankittuja tietoja ja kokemuksia hyödynnetään asiantuntijapalvelun sisältöä muodostaessa.



Oman osaamisen tuotteistaminen asiantuntijapalveluksi toimii tavoitteellisena ja määrätietoisena askeleena kohti työelämää sekä edistää opiskelijan mahdollisuuksia päästä toimimaan oman toimialansa asiantuntijatehtävissä valmistumisensa jälkeen. Tutkimuksessa tuodaan esiin keinoja, kuinka opiskelija pystyy opiskeluaikanaan kehittämään omaa osaamistaan ja ammatillista identiteettiään työelämää varten.

Tutkimusongelman ratkaisun ja tavoitteisiin pääsemisen haasteena on yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijuudesta kertovan tiedon vähäinen olemassaolo. Tähän pyritään löytämään ratkaisu haastatteleamalla alalla toimivia henkilöitä ja tutkimalla yrittäjyyskasvatuksen parissa toimivien järjestöjen julkaisuja.

## 2.2 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön tutkimusotteeksi valikoitui laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus. Kvalitatiivisen tutkimuksen avulla pyritään selittämään ilmiötä, josta ei ole aiempaa tietoa. Tutkimuksen strategiana käytetään kehittämistutkimusta, sillä asiantuntijapalvelua kehitetään tutkimuksen aikana kokeilujen avulla. Tarkoituksena on tutkia sitä, kuinka asiantuntijapalvelun kehittäminen opiskelijana tapahtuu yhteistyössä tutkimusongelman kohteiden kanssa. Laadullisessa tutkimuksessa ei käytetä tilastollisia menetelmiä tai numeroita, vaan menetelmä perustuu sanojen ja lauseiden merkitysten ymmärrykseen ja tutkimiseen. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa ei pyritä tekemään yleistyksiä, vaan sen avulla pyritään ymmärtämään syvällisesti ilmiötä, jotka eivät ole entuudestaan välttämättä tunnettuja. (Kananen 2008, 24–25.)

Laadullisen tutkimuksen aineistonkeruumenetelmiä ovat (Kananen 2015, 26):

- Havainnointi
- Teemahaastattelu
- Dokumentit
- Analyysimenetelmät

Tässä opinnäytetyössä tutkimusongelman ratkaisemiseen käytetään käytännön kokeiluissa tiedonkeruumenetelminä havainnointia ja haastattelua. Havainnoinnin käyttö on perusteltua tilanteissa, joissa ilmiöstä ei ole tietoa tai tieto on vähäistä

(Kananen 2008, 69). Käytännön kokeilut toimivat palvelun kehittämiskeinona sekä toimivat tiedonkeruulle oleellisena ympäristönä.

Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalveluista löytyvä tietämys on suhteellisen vähäistä, jonka myötä nähdään perustelluksi lähteä suorittamaan havainnointia kehittämistutkimuksen kautta. Osallistuva havainnointi on havainnoinnin menetelmistä tutkimusongelman kannalta otollisin, sillä yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalveluun kuuluvia valmennuksia on tarkoitus suorittaa kokeilujen kautta käytännössä kehittämistutkimuksen aikana.

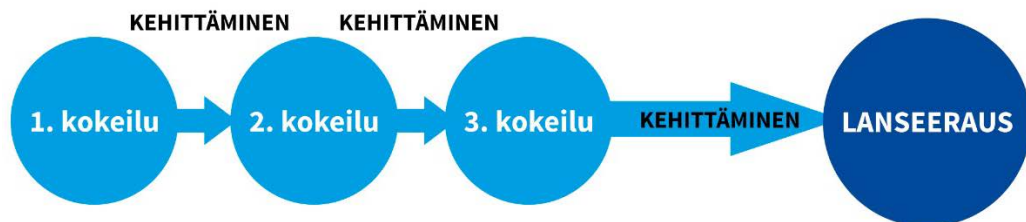
Havainnointia toteutetaan käytännössä tekemällä alustavat versiot asiantuntijapalveluun kuuluvista valmennuksista kokeilusuunnitelmien avulla sekä toteuttamalla näitä valmennuksia käytännössä oppilaitoksissa tutkimuksen aikana. Tutkimusongelman kohteilta eli oppilaitoksen edustajilta pyydetään myös valmennustilanteessa välitöntä palautetta valmennuksista, jonka avulla saadaan kerättyä tietoa kehitettävistä kohteista ja saadaan vastauksia tutkimusongelmaan liittyen. Valmennukset toimivat myös aktiivisina kokeiluina opinnäytetyön osalta.

Havainnointi toteutetaan käytännön valmennuskokeiluilla osallistavan havainnoinnin avulla kenttätöinä oppilaitoksissa maaliskuussa 2017, joiden jälkeen havainnoinnit dokumentoidaan havainnointipäiväkirjaan. Näin ollen Kananen määrittelemät havainnoinnin edellytykset täyttyvät (Kananen 2015, 78). Tämän opinnäytetyön tutkijan rooli on olla mukana varsinaisessa tutkimuksessa, sillä käytännön osalta toimitaan samalla valmennuskokeiluiden toteuttajana. Tämä tukee osaltaan myös sitä, miksi osallistava havainnointi määräytyi havainnoinnin menetelmäksi.

Asiantuntijapalvelua kehitetään tutkimuksen aikana kokeilumenetelmällä. Kokeilemalla kehittämisen tavoitteena on uusien innovatiivisten tuotteiden ja palveluiden tai liiketoiminnan luominen. Yleensä lähestymistapana käytetään sellaisia nopeita, helppoja ja matalan kustannuksen kokeiluja, jotka antavat tekijälle ensikäden tietoa. Näiden kokeiluista saatujen tietojen pohjalta kehityshanketta, eli tässä tapauksessa asiantuntijapalvelua, voidaan ohjata oikeaan suuntaan. Lähtökohtana kokeilemalla kehittämisessä on luoda ymmärrys siitä, mitä tulisi tehdä ja miten tavoite saavutetaan. Nämä tiedot saadaan kokeiluista perustuen aitoihin kokemuksiin epäluotettavan tiedon, väitteiden tai olettamuksien sijaan. Palvelua

kehittäessä onkin mentävän Kehitä kokeillen -prosessin mukaisesti ovesta ulos testaamaan, kuinka uusi idea tai palvelu toimii todellisessa tilanteessa. Yleensä tässä vaiheessa opitaan, onko palvelulle asiakastarvetta. Tässä kehittämistutkimuksessa kokeilemalla kehittämisen menetelmää sovelletaan valmennuskokeiluihin, joiden perusteella pyritään saamaan tietoa tutkittavasta ilmiöstä suoraan sen käyttäjiltä. Kokeilemalla kehittämisen menetelmissä hyväksytään se, että prosessi ja lopputulos ovat lähtötilanteessa epävarmuuden peitossa. Niihin asioihin, joista ei ole vielä tietoa, pyritään löytämään vastauksia kokeilujen kautta. (Hassi, Paju & Maila 2015, 4–13.)

Kokeilemalla kehittämisessä suoritetaan tietty määrä kokeiluita, joiden pohjalta muodostetaan lopullinen lanseerattava palvelu. Käytännössä kokeilemalla kehittäminen toimii jatkuvana ja nopeana oppimisena. Kokeiluiden kautta syntyvä uusi tieto vaikuttaa projektin suuntaan ja avoimuus uusille ideoille sekä joustavuus projektissa ovat onnistumisen kannalta tärkeitä. (Hassi, Paju & Maila 2015, 25–26.)



Kuvio 1. Kokeilemalla kehittämisen havainnekuva

Aineistoa kerätään kehittämisen aikana valmennuskokeiluissa opiskelijoilta käyttämällä visuaalista menetelmää. Menetelmä toimii post-it -lapuilla suoritettavana palautetyökaluna, joka toimii laadullisena tiedonkeruumenetelmänä. Aineistoa kerättäessä visuaalisesti post-it -lappujen avulla laadullisessa tutkimuksessa pyritään saamaan esille opiskelijoiden aitoja ajatuksia ja kokemuksia asiantuntijapalvelusta. Opiskelijoilta kerätty aineisto jaotellaan heidän itsensä toimesta valmennuskokeilun lopussa eri ryhmiin, jotka kertovat hyvistä ja huonoista asioista valmennuksessa. Opiskelijat kirjoittavat palautteensa lapuille ja kiinnittävät ne heidän parhaaksi katsomaansa ryhmään, joita ovat ”ihan floppi”, ”laimeaa”, ”siistiä” sekä ”superia”.

Visuaalisen menetelmän palautetyökalussa on haettu mallia Tiimivalmentajan ideapakan Top Gear -työkalusta. Ideapakan menetelmät ovat yleisesti tunnettuja ja käytettyjä, eli se kokoaa työkalut yhteen kokonaisuuteen. Top Gear -työkalua käytetään koulutuksen päättyessä palautteen antamista tai tekemisen arviointia varten. (Ideapakka 2016.)

Toisena tiedonkeruumenetelmänä käytettävässä haastattelussa esitetään haastateltaville kysymyksiä, joilla pyritään ratkaisemaan varsinainen tutkimusongelma. Haastattelussa haastattelija esittää kysymyksiä henkilölle koskien henkilön faktoja, ajatuksia tai mielipiteitä. Varsinaiset tutkimuskysymykset täytyy erottaa, joita ratkaistaan haastatteluun liittyvillä kysymyksillä. (Kananen 2008, 73.)

Haastattelussa kerätään tietoa tutkimusongelman kohteilta, jotka ovat tässä kehittämistutkimuksessa toisen asteen oppilaitoksissa toimivat opettajat sekä yrittäjyys- ja yrittäjyyskasvatuksen verkostoissa toimivat työntekijät. Haastattelujen avulla pyritään saamaan vastauksia oppilaitosten edustajilta asiantuntijapalveluun kuuluvien valmennuksien toimivuudesta ja niiden kehittämisehdotuksista, kun taas asiantuntijahaastattelujen avulla pyritään saamaan tietoa toimialalla nähtävistä ajankohtaisista haasteista tai kehittämiskohdista.

Kehittämistutkimuksen kannalta parhaimmaksi haastattelun muodoksi valikoitui avoin haastattelu. Strukturoitu haastattelu kyselylomakkeen muodossa ei tarjoaisi kehittämistutkimuksen tutkimusongelman kannalta tarpeeksi tietoa asiantuntijapalveluiden kehittämiseksi. Kyselyssä tiedetään, mitä kysytään, mikä edellyttää ilmiön tuntemista. Kysymykset ovat usein faktapohjaisia. Toinen ääripää haastattelussa on avoin haastattelu, jossa ei tunneta ilmiötä ja jossa ei pystytä esittämään tarkkoja kysymyksiä tutkittavaan ilmiöön liittyen. (Kananen 2015, 82.)

Avoin haastattelu keskustelumuotoisena toteutuksena tarjoaa tälle kehittämistutkimukselle mahdollisuuden saada syvällisempää tietoa ja henkilöiden mielipiteitä esille asiantuntijapalveluiden osalta, kun taas strukturoidussa haastattelussa esimerkiksi kyselyn muodossa suljettaisiin pois vastaajien avoimet vastaukset. Kehittämistutkimuksen kannalta on oleellista, että vastaajilta saadaan tarpeeksi oleellista tietoa ja palautetta palvelun kehittämiseksi.

Asiantuntijahaastattelu suoritetaan haastattelemalla Suomessa yrittäjyyskasvatuksen tai yrittäjyyden alalla toimivaa henkilöä. Asiantuntija on kyseisen ilmiön tai tutkittavan alan asiantuntija (Kananen 2008, 78). Haastateltava valitaan siten, että ilmiö liittyy häneen ja tutkittavaa ilmiötä lähestytään eri näkökulmista. Näkökulmilla tarkoitetaan aihealueita, joista keskustellaan haastateltavan kanssa ja joiden kautta pyritään parantamaan ymmärrystä tutkittavasta ilmiöstä. Tuloksena haastattelusta saadaan kattava kuvaus ilmiöstä. (Kananen 2012, 100.)

Tutkimuksessa havainnoinnin, haastattelujen ja kirjallisen aineiston perusteella saadut tiedot konvertoidaan tuloksissa ymmärrettävään muotoon. Aineiston osalta tarvitaan sen yhdenmukaistamista, joka tapahtuu siirtämällä ne yhtenäiseen tekstimuotoon tutkimukseen. Aineiston yhtenäisemisellä saadaan muodostettua rakenteita, jotka auttavat kuvaamaan tutkittavaa ilmiötä. (Kananen 2015, 88-89.)

Asiantuntijapalvelun kehittämisen kannalta oleellinen aineisto yhtenäistetään tässä tutkimuksessa litteroinnin kautta. Tutkimuksen haastattelut litteroidaan siten, että niistä kirjataan ydinsisältö, joka on tutkimusongelman kannalta oleellista.

Opiskelijoilta kerätty aineisto palautetyökalun avulla litteroidaan tutkimukseen kirjoittamalla tiedot tekstimuotoon post-it -lapuilta.

Tutkimuksen luotettavuus varmistetaan sillä, että tutkimuksessa mukana olevat toimijat ja henkilöt ovat tutkimusongelmaan kuuluvan toimialan osalta oleellisia. Yrittäjyyskasvatuksen kohderyhmänä tässä tutkimuksessa toimii Suomessa toimivat ammatilliset oppilaitokset sekä yrittäjyyskasvatuksen ja yrittäjyyden järjestöissä toimivat henkilöt. Näin ollen pyritään saamaan tietoa, joka vastaa todellista tarvetta ja vastaa tutkimusasetelmassa esitettyyn ongelmaan.

Lopputuloksen luotettavuuden varmistamiseksi käsitteiden määrittäminen ennakkoon tarpeeksi tarkasti on tärkeää. Yrittäjyyskasvatus ja asiantuntijapalvelun tuotteistaminen määritellään ja pyritään selventämään asiayhteys tutkittavaan aiheeseen. Tämän kautta varmistetaan, että tutkimuksen tuloksissa ja kehitetyssä asiantuntijapalvelussa vastataan tutkimusongelmassa esitettyihin kysymyksiin ja tavoitteisiin.

### 3 Yrittäjyyskasvatus Suomessa

Yrittäjyyskasvatus on ollut läsnä suomalaisessa yleissivistävässä koulutuksessa opetussuunnitelmatasolla yhtenä aihekokonaisuutena jo lähemmäs kymmenen vuoden ajan. Aihekokonaisuus on tavoitellut esimerkiksi yrittäjyysasennetta, aloitteellisuutta, päämäärätietoisuutta, vuorovaikutustaitoja sekä nuoren omia vaikutusmahdollisuuksia. Hyvin usein yrittäjyyskasvatus on käsitteenä kuitenkin sekoitettu yrittäjyys-käsitteeseen, joka pohjautuu enemmän liike-elämään ja elinkeinoharjoittamiseen kuin taitoihin. (YES-verkosto 2012.)

Koulutuksen merkitys yrittäjyyskasvatukselle oleellisissa taidoissa on tärkeä, sillä se kohdistuu oppijan omien taitojen kehittämiseen, kuten esimerkiksi uteliaisuuteen, joustavuuteen, luovuuteen sekä oppimiskyvyn kehittämiseen. Siinä missä aiemmin koulutusta on suunnattu kansallisuusaatteiden ja yhteiskunnallisten tasa-arvoasioiden pohjalta, ohjaa sitä yhä kasvavissa määrin nykyään talouselämä. Suomalaisessa opetusjärjestelmässä onkin nykyään otettu käyttöön yhä enemmän johtamisen ja hallinnan menetelmiä sekä opetuksen sisältöjä ja menetelmiä on kehitetty nykypäivän talouden tarpeita vastaaviksi. Suomessa yrittäjyyskasvatuksen toteuttamista onkin perusteltu usein aktiivisen kansalaisuuden määritelmällä, jonka myötä ihminen pystyy toimimaan yhteiskunnan ja omien yhteisöjensä täysivaltaisena jäsenenä sekä toisaalta korostaa myös ihmisen omaa vastuunottamista ja aloitteellisuutta. Yrittäjyyskasvatuksessa pyritäänkin näin ollen tuomaan esille enemmänkin yrittäjämäiselle ihmiselle tyypillisiä taitoja ja piirteitä, kuten esimerkiksi toimeliaisuutta, yrittävyyttä, aloitekykyisyyttä ja rivakkuutta. Nykypäivänä aktiivisena kansalaisena toimiminen edellyttää nuorilta ihmisiltä yrittäjämäistä asennoitumista omassa elämässään. Suomalaisessa koulutuksessa yrittäjyyskasvatukselle ei ole asetettu pelkästään ammatillisia tavoitteita, vaan ne ovat myös hyvin pitkälle asennekasvatukseen liittyviä. (Komulainen, Keskitalo-Foley, Korhonen & Lappalainen 2010, 22-34.)

Opetus- ja kulttuuriministeriö julkaisi keväällä 2017 Yrittäjyyslinjaukset koulutukseen -ohjeistuksen, jonka tarkoituksena on suunnata ja kehittää eri koulutusasteiden yrittäjyyden ja yrittäjyyskasvatuksen edistämisen toimenpiteitä. Toiminnan tavoitteet yrittäjyyskasvatuksessa ovat Yrittäjyyslinjauksien mukaan yrittäjyyden myönteisen

asenteen lisääminen, yrittäjyyteen liittyvien tietojen ja taitojen kehittäminen, uuden yrittäjyyden lisääminen, yrittäjien ja yritysten henkilökunnan osaamisen kehittäminen sekä yritysten tutkimus-, kehittämis-, ja innovaatiotoiminnan edistäminen. Tärkeitä käytännönläheisiä painopisteitä yrittäjyyskasvatuksessa ovat kuitenkin kokeilemiskulttuuri, toiminnallisuus, tekemällä oppiminen ja projektioppiminen sekä yritysysteistyö. Yrittäjämäisen toimintakulttuurin kautta päästään aitoon innostukseen tekemisessä sekä rakentaa tavoitteellista toimintaa. Tämän kautta tuetaan myös luovaa ja vuorovaikutuksellista ilmapiiriä, joka kannustaa uusien asioiden kokeilemiseen. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017b.)

Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelun tuotteistaminen nähdäänkin tämän myötä ajankohtaisena aiheena ja kehittämistutkimuksen avulla pyritäänkin vastaamaan uusien linjauksien tarpeisiin tarjoamalla oppilaitoksille käytännön apua yrittäjyyskasvatuksen toteuttamisessa. On kuitenkin pidettävä mielessä, että koska aihe on monissa oppilaitoksissa uusi ja menetelmät poikkeavat paljon aiemmista, kaikki opettajat tai muut oppilaitoksen henkilökunnasta eivät välttämättä pidä yrittäjyyskasvatusta tässä vaiheessa yhtä innostavana. Näissä tapauksissa voidaankin painottaa enemmän työelämätaitojen kehittämistä käytännön tekemisen kautta. Työelämätaitojen merkitystä käsitellään myös tämän hetken hallituksen kärkihankkeen ammatillisen koulutuksen reformissa, jossa pyritään uudistamaan koulutusta tulevaisuuden työelämän osaamistarpeita vastaavaksi sekä vahvistamaan henkilökohtaista kehittymistä ja yhteyksiä työelämään. Ajattelutapaa pyritään muuttamaan järjestelmäkeskeisyydestä osaamisperusteisuuteen. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017c.)

Yrittäjyyskasvatusverkosto Valtakunnallinen YES ry käsittelee myös tällä hetkellä osaamisperusteisuutta ja yrittäjyyskasvatusta ammatillisessa koulutuksessa. Tulevaisuudessa työmarkkinoilla odotetaan entistä enemmän yrittäjyystaitoja ja yrittäjämäisiä työskentelytapoja. Ammatillisen koulutuksen suorittaneilta odotetaan kykyä myös uusien asioiden tuottamiseen, jonka myötä koulutuksen uudistamisessa pyritään yhdistämään osaamisperusteista kehitystyötä yrittäjätaitojen opetuksessa. (YES-verkosto 2017.)

Työelämätaidot ovatkin merkittävässä osassa yrittäjyyskasvatusta. Nykypäivänä työelämässä korostuu yhä vahvemmin elinikäinen oppiminen, jonka myötä tietoa on

saatavilla jatkuvasti enemmän. Kansainvälinen kilpailu on luonut edellytykset työskentelytapojen kehittämiseksi ja keksimään uusia tuotteita markkinoille. Yritykset puolestaan kilpailevat oman toimialansa osaavimmista työntekijöistä, jonka myötä työntekijöiden ammatillinen kehittyminen ja elinikäinen oppiminen korostuu. Työelämässä tapahtuvaa ammatillista kasvua pystytäänkin tukemaan yrittäjyyskasvatuksella tunnusomaisilla tavoilla, kuten kehittämällä ongelmanratkaisutaitoja, reflektiotaitoja ja asettamalla tavoitteita omalle työlleen. (Pursiainen 2012, 64.)

Oman osaamisen kartoittaminen ja työelämätaitojen kehittäminen on tärkeää myös oman ammatillisen kehityksen kannalta. Esimerkiksi ryhmätyöskentelyn kautta opitaan hahmottamaan ryhmän eri jäsenten luonteenpiirteitä ja taitoja, joita voidaan hyödyntää miettiessä, kuinka päästään parhaaseen mahdolliseen lopputulokseen. Ryhmässä toimiminen auttaa ymmärtämään sen, että jokaisella ryhmän jäsenellä tai työyhteisön jäsenellä on tärkeä rooli ryhmän osana. Nämä taidot edesauttavat myös johtajataitojen kehittymistä. Johtajataitoja kehittäessä opiskelija oppii motivoimaan ja kannustamaan, antamaan ohjeita ja tukemaan muita parempiin tuloksiin. Tavoitteiden asettaminen niin itselleen kuin ryhmälle tukee itsensä johtamisen taitoa kuin myös kykyä johtaa muita. Myös viestintätaidot ovat yksi tärkeä taito, joita tarvitaan esimerkiksi kaikenlaisten asiakkaiden kanssa toimeen tulemisessa ja heidän auttamisessaan, oman osaamisensa ja myös työnsä esittelyssä sekä kyvyssä herättää luottamusta ja hyvää mieltä asiakkaalle. Kehittämistutkimuksen valmennuskokeiluissa pyritään auttamaan opiskelijoita tunnistamaan edellä mainittuja taitoja sekä harjoittamaan esimerkiksi ryhmätyöskentely- ja viestintätaitoja erilaisten harjoitusten avulla. (Pursiainen 2012, 152-154.)

Yrittäjyydelle voidaan tehdä määritelmä, joka jakaa sen kahteen osaan: ulkoiseen ja sisäiseen yrittäjyyteen. Ulkoisella yrittäjyydellä tarkoitetaan konkreettista liiketoiminnan aloittamista, eli yrityksen perustamista, kun taas sisäisellä yrittäjyydellä tarkoitetaan aktiivista kansalaisuutta, kykyä ottaa vastuuta sekä tavoitteellisuutta. Sisäistä yrittäjyyttä tarvitaan kaikkialla työelämässä. Se ei ole pelkästään luonteenpiirteisiin ja taitoihin viittaava määritelmä, vaan myös harjoittelun kautta saavutettua toimintaa. Sisäinen yrittäjyys pitää sisällään esimerkiksi itseohjautuvuutta, innovatiivisuutta, luovuutta, itsensä johtamista,



tavoitteiden asettamista ja muita aiemmin mainittuja asioita. Sisäinen yrittäjä on myös henkilö, joka asennoituu työtehtäviinsä mielenkiinnolla, ottaa niistä vastuuta sekä on kiinnostunut omaan alaansa liittyvistä asioista. Yrittäjyyskasvatus onkin erityisesti kasvatusta näihin sisäiseen yrittäjyyteen liittyviin kykyihin ja taitoihin. (Pursiainen 2012, 156.)

Yrittäjyystaitojen merkitystä koulutuksessa käsitellään Martin Lackéuksen (2015) julkaisussa *Entrepreneurship in education – What, why, when, how*, joka on koostettu Euroopan komission ja Organisation for Economic Co-operation and Developmentin kanssa. Julkaisussa esitetään, kuinka yrittäjyyskasvatus on tullut yhä suuremmaksi osaksi niin koulutuspolitiikkaa kuin tuotannollista politiikkaa. Yrittäjyystaidot koulutuksessa on nähty tutkijoiden ja asiantuntijoiden mielestä tärkeänä taloudellisen kasvun sekä uuden työn ja yrittäjyyden luomisessa, mutta sen vaikutuksia nähdään myös saamalla sitoutuneempia ja motivoituneempia opiskelijoita ja työelämään siirtyessä työntekijöitä. Julkaisussa esitetään myös näkökulma siihen, että koulutuksessa yrittäjyyskasvatuksella voitaisiin tavoitella opiskelijoiden kiinnostuksen lisäämistä, iloa ja tyytyväisyyttä, sitoutumista sekä luovuuden edistämistä. (Lackéus 2015, 17-18.)

Yrittäjyyskasvatus ja sen kehittäminen on viime vuosien aikana muodostunut useamman eri tahon yhteistyössä ajamaksi asiaksi, jossa ovat mukana niin Opetus- ja kulttuuriministeriö, Opetushallitus, oppilaitokset sekä yrittäjyyskasvatuksen järjestöt. Opetus- ja kulttuuriministeri Sanni Grahn-Laasonen kirjoitti YES-verkoston julkaisussa, että yrittäjyyskasvatusta tarvitaan entistä enemmän. Uudenlainen ja muuttunut työelämä tarvitsee myös päivitettyä suhtautumista yrittäjyyteen. Aiemmin on perinteisesti totuttu kasvattamaan ja kouluttamaan ihmisiä palkkatyöhön, mutta työelämän muuttumisen myötä erilaiset siirtymiset palkkatyöstä yrittäjiksi ja päinvastoin ovat tulleet yhä yleisimmiksi. Ammatillinen koulutus onkin Grahn-Laasonen mukaan tärkeä väylä yrittäjyyteen ja työelämään. Ammatillisen koulutuksen aikana opiskelijalle kertyy huomattava määrä taitoja ja kokemuksia työelämästä. (YES-verkosto 2015.)

Yrittäjyyskasvatuksen kehittämiseen suunnatulla asiantuntijapalvelulla nähdään myös hyödyllistä vaikutusta kaikille toimintaa kehittäville tahoille sekä erityisesti oppilaitoksille. Asiantuntijapalvelun kautta saadaan muodostettua haluttuja

yhteyksiä työelämään, kun työelämässä oleva yrittäjä käy toteuttamassa opiskelijoille valmennuspalvelun.

Yrittäjyyskasvatuksen kehittämistä on käsitelty myös Opetushallituksen rahoittamassa HOPE-yrittäjyyskasvatushankkeessa, joka tähtää toisen asteen ammatillisen koulutuksen yrittäjyyskasvatuksen menetelmien kehittämiseen. Hanke aloitettiin, kun yrittäjyys nostettiin ammatillisessa koulutuksessa uudessa opetussuunnitelmassa yhdeksi elinikäisen oppimisen avaintaidoista ja sen myötä kaikissa ammatillisissa tutkinnoissa on viisi opintoviikkoa yrittäjyyttä. HOPE-hankkeen kehitystyön tuloksena uusiutuneiden ammatillisten oppimisympäristöjen ja kannustavan valmennuksen myötä monet opiskelijoista kasvoivat opintojensa aikana yrittäjähenkisiksi ja pääsivät parempiin suorituksiin. (Tuuri 2011, 17, 132.)

Kirjassa Let's hope: Kohti yrittäjyyden oppimisen vallankumousta esitellään Opetusneuvoksen, Tiimiakatemian perustajan ja KTM Johannes Partasen ajatuksia yrittäjyyskasvatuksen ja yrittäjyysopintojen merkityksestä koulutuksessa. Partanen (Tuuri 2011, 29) tiivistää kirjassa ajatuksensa:

*Kouluihin tarvitaan yrittäjyysopintoja. Meidän pitää luoda kulttuuri, jossa nuoria tuetaan siihen, että he haluavat ottaa vastuun omasta elämästään. Kun he verkottuvat jo opiskelunsa aikana, heillä on valmistuessaan valmiit verkostot ja työkalut.*

HOPE-yrittäjyyskasvatushankkeen puolesta toteutettiin myös vuonna 2011 kyselytutkimus, jossa pyrittiin selvittämään hankkeen vaikutusta opettajiin yrittäjyyskasvatuksen kehittämisessä. Kyselyn avulla haluttiin selvittää myös, millaisia ajatuksia opettajilla on opiskelijoiden asenteista yrittäjyyskasvatukseen. Hanna Tuuri esittää kirjassaan Minna Erkon ja Maria Käkelän suorittaman kyselytutkimuksen tuloksia hankkeeseen liittyen. Selkeästi suurin osa kyselyyn vastanneista oli sitä mieltä, että opiskelijat eivät vastusta muutosta, vaan kokevat yrittäjyyskasvatuksen positiivisena asiana. Vastanneiden opettajien mielestä yrittäjyyden oppimismenetelmät motivoivat opiskelijoita. Lähes kaikki vastaajat kokivat olevansa myös opiskelijoiden kanssaoppijoita, kannustajia, innostajia ja motivoijia. (Tuuri 2011, 226-227.)

HOPE- yrittäjyyskasvatushankkeen kyselytutkimuksen tuloksien nähdäänkin toimivan pohjana tälle kehittämistutkimukselle. Ammatillisessa koulutuksessa myös opettajan rooli on muuttunut ohjaajan tai innostajan kaltaiseksi toiminnaksi, millaisena myös kehitettävä yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelu nähdään. Innostaminen ja opiskelijoiden ohjaaminen käytännönläheisten harjoitusten kautta palvelussa vastaa myös tutkimuksessa esitettyjen tuloksien mukaisesti opettajien mielikuvaa omasta toiminnastaan. Tuloksien perusteella voidaan olettaa, että myös opettajat pitävät yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelun kaltaista toimintaa hyödyllisenä. Asiasta pyritään saamaan kuitenkin lisätietoa suoraan valmennuksia seuraavilta opettajilta haastattelujen kautta.

Yrittäjyyteen liittyen tehtiin aiemmin määritelmä, joka jakoi sen sisäiseen ja ulkoiseen yrittäjyyteen. Erkon ja Käkelän kyselytutkimuksessa selvitettiin sisäisen ja ulkoisen yrittäjyyden roolia ammatillisen koulutuksen oppimisessa. Yhteensä 35 vastaajaa kaikista 37 vastanneesta ammatillisesta opettajasta piti sisäistä yrittäjyyttä tärkeämpänä oppimisessa. Sisäisen yrittäjyyden taidot ovatkin juuri niitä, joihin kehittämistutkimuksen asiantuntijapalvelulla pyritään vastaamaan. (Tuuri 2011, 235.)

Ammattiosaamisen kehittämisyhdistys AMKE ry on käsitellyt ammatillisen koulutuksen ajankohtaisia muutoksia verkkosivuillaan useita kertoja. AMKE ry:n uutisessa Ammatillaisuus tekee tulevaisuuden (2.2.2017) kerrotaan työelämän muutoksista ja sen vaikutuksista ammatilliseen koulutukseen. Uutisen mukaan työstä on tulossa yhä yksilöllisempää ja itsenäisempää, mikä edellyttää jatkuvaa oppimista. Työn muuttuessa muuttuu myös käsitys ammattiosaamisesta, eikä pelkkä tekninen ammattiosaaminen riitä työmarkkinoilla, vaan tarvitaan esimerkiksi empatiaa sekä kykyä kohdata ihmisiä. Myyntiosaaminen, asiakkaiden hankkiminen ja sosiaaliset taidot ovat entistä merkityksellisempiä opiskelijalle. Ammattiosaajana toimimiseen kuuluukin vahvasti kyky markkinoida ja myydä omaa osaamistaan niin asiakkaille kuin työnantajille.

Vahvasti yrittäjyyskasvatuksen tavoitteisiin liittyvää työn muutosta ja tulevaisuuden työelämää käsitellään Made By Finland –kampanjan julkaisussa Tutkimus: Tältä näyttää suomalaisten mielestä tulevaisuuden työelämä (22.5.2017). Kampanjassa esitellään Suomalaisen Työn Liiton tekemän tutkimuksen tuloksia tulevaisuuden työelämää liittyen. Tutkimuksen mukaan suomalaiset pitävät tulevaisuuden

työntekijöiden tärkeimpinä ominaisuuksina halua oppia uutta, kykyä sopeutua uusiin tilanteisiin ja yhteistyön hyödyntämistä. Suomalaisen Työn Liiton tutkimuspäällikkö Jokke Eljala kertoo tutkimuksen yhteydessä, että tämän päivän ja myös tulevaisuuden työelämän vaatimuksien suuntaus on siirtymässä yksin suorittajista kohti rohkeita ja uutta oppivia yhteen hiilen puhaltajia. Tutkimuksen tuloksia voidaan tarkastella myös yrittäjyyskasvatuksen näkökulmasta, jonka tavoitteisiin lukeutuvat oppimiskyvyn-, ryhmätyöskentelytaitojen- ja viestintätaitojen kehittäminen. Yrittäjyyskasvatuksen avulla pyritäänkin siis saamaan tulevaisuuden työelämän vaatimuksia vastaavia työntekijöitä.

Alain Fayollen koostamassa Handbook of Research on Entrepreneurship – tutkimuskokoelmassa (2014, 129) käsitellään yrittäjyyskasvatuksen ja yrittäjyysopetuksen pedagogiikkaa. Kokoelmassa viitataan Benson Honigin vuonna 2004 tekemään tutkimukseen yrittäjyyskasvatuksesta, jossa opiskelijoiden valmistaminen koulutuksessa epävarmaan tulevaisuuteen muuttuvassa ympäristössä korostaa sopeutuvuuden ja tulevaisuuden suunnittelun merkitystä opetuksessa (Honig 2004, 258-273). Yrittäjyystaitojen opettamisessa on monesti päädytty käyttämään menestyneiden yrittäjien vierailuja opiskelijoiden luona, joiden puheita on kuvailtu motivoiviksi ja viihdyttäviksi, mutta samaan aikaan käytännön taidot ovat jääneet sivuun. Aihetta käsitellään James O. Fietin vuonna 2001 julkaistussa yrittäjyysopetuksen julkaisussa (Fiet 2001, 104).

Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijana ja palvelua tarjottaessa oppilaitoksille nähdään juurikin näihin tulevaisuuden suunnitteluun ja sopeutuvuuteen liittyviin taitoihin keskittyminen tärkeänä. Vaikka opiskelijoita pyritään motivoimaan tarinoiden avulla, tulisi muistaa myös käytännön tietojen ja taitojen kehittäminen valmennuksessa. Harjoituksessa tulisikin auttaa opiskelijoita tunnistamaan omia taitojaan ja erilaisten menetelmien avulla auttaa heitä suuntaamaan katsettaan tulevaisuuteen kohti omaa työllistymistään.

Fayollen tutkimuskokoelmassa nostetaan esille myös yrittäjyyskasvatuksen opettamisen haasteita. Yhtenä haasteena yrittäjyystaitojen opettamisessa pidetään sitä, että opetuksen täytyy olla hyvin toimintapainotteista. Monesti yrittäjyyskasvatuksessa ja yrittäjätaidoissa lähdetään harjoittamaan oman osaamisen kehittämistä käytännössä tekemällä, joka tuo omat haasteensa opettamiseen. Tässä

tilanteessa korostuvat kuitenkin opiskelijoiden sosiaaliset taidot ja päätöksenteon vaikutus. Yrittäjyyskasvatuksessa tulisikin kehittää koulutukseen sellaista sisältöä, joka tukee opiskelijoiden päätöksentekokykyä. Näkökulmana tähän tulisi käyttää ongelmalähtöistä oppimista. Ongelmalähtöisessä oppimisessä pyritään aktivoimaan opiskelijoita oppimaan todellisen elämään perustuvien haasteiden ja tilanteiden kautta. (Fayolle 2014, 129-130.)

Asiantuntijapalvelussa opiskelijoita halutaan kannustaa miettimään omia todellisen elämän haasteitaan tai kysymyksiään liittyen ammatinvalintaan, jatkokoulutukseen tai muuhun työelämään ja tavoitteisiin. Harjoituksien avulla pyritään edistämään päätöksentekoa ja tavoitteiden asettamista, jotka perustuvat ongelmanratkaisuun. Harjoituksien avulla pyritään käytännön toiminnan suunnitteluun, jonka myötä opiskelijoilla olisi valmiudet lähteä toteuttamaan suunnittelemaansa asioita käytännössä.

Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelun kautta pyritään vahvistamaan tietoperustassa esitettyjä yrittäjyyskasvatukseen liittyviä tavoitteita.

Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelu nähdäänkin tällä hetkellä koulutuksen muutoksien myötä ajankohtaisena ja tarpeellisenä palveluna oppilaitoksille, joiden täytyy panostaa yhä enemmän yrittäjyyskasvatuksen toteuttamiseen opetuksessaan.

Asiantuntijapalvelusta on kuitenkin tärkeää kehittää oppilaitosten tarpeita vastaava, jonka vuoksi tuotteistaminen ja kokeilemalla kehittäminen ovat tärkeässä osassa palvelun kehitystyötä. Kehittäessä palvelua yhdessä sen loppukäyttäjien eli oppilaitosten opettajien ja opiskelijoiden kanssa, saadaan välitöntä palautetta sen toimivuudesta.

## 4 Asiantuntijapalvelun tuotteistaminen

Lähtiessä suunnittelemaan asiantuntijapalvelun tuotteistamista tulee selvittää, millä tavalla asiantuntija-aseman muodostumista voidaan tavoitella. Sen lisäksi tulee selvittää, millaisia menetelmiä palvelun tuotteistamiseen voidaan käyttää kehittämisen aikana. Kehittämistutkimusta varten määritellään ja selkeytetään asiantuntijana toimimisen merkitys sekä palvelujen tuotteistamisen perusteet.

Asiantuntijaksi kasvetaan kehittämällä osaamistaan siten, että vähitellen pystyy yhdistämään toisiinsa ymmärrys ympäristön monimutkaisuudesta ja ihmisen osaamisen laadusta, minkä avulla pyritään hallitsemaan tätä monimutkaisuutta. Yhdistämisellä tarkoitetaan kykyä esimerkiksi toistuvasti havaita uusia asioita, analysoida, tulkita ja tarjota tuloksellisia toimintamalleja muuttuvissa ympäristöissä. Asiantuntijan tärkeinä työvälineinä toimivat teoreettisen tietämyksen kartuttaminen, uudistaminen ja soveltaminen pyrkiessä vastaamaan tyypillisiin ongelmien synnyttämiin haasteisiin. Sen katsotaankin olevan monesti älyllistä toimintaa, jossa vuorovaikutus on vahvasti läsnä ja pyritään enemmän kommunikaatioon kuin käskemään tekemään asioita. (Kirjonen, Remes & Eteläpelto 1997, 13-15.)

Nykypäivän yhteiskunnassa tarvitaan reflektiivisiä ammattilaisia, jotka pystyvät ylittämään ammattien ja toimialojen rajoja ja pyrkivät vaikuttamaan myös oman työnsä reuna-aiheisiin. Asiantuntijuuden kehittyminen ja asiantuntijaksi oppiminen termeinä ovat sellaisia, joiden painopisteenä on muutoksen saaminen aikaan sekä siirtyminen tietystä osaamisen muodosta toiseen. (Kirjonen, Remes & Eteläpelto 1997, 19.)

Kehittämistutkimuksen tuotteistamisprosessissa tavoitteena on muodostaa palvelu, joka vastaa yrittäjyyskasvatukseen ja työelämätaitoihin liittyviä ajankohtaisia tarpeita sisältönsä puolesta. Lopputuloksen osalta on hyvä miettiä, millä tavalla yrittäjyyskasvatukseen liittyvät asiat esitetään oppilaitoksille siten, että se kiinnostaisi mahdollisimman monia ja ilman, että sana yrittäjyys pelottaa oppilaitoksen henkilökuntaa. Palvelusta pyritään siis sisältönsä puolesta kehittämään mahdollisimman hyvin yrittäjyyskasvatuksen ja työelämän tarpeita vastaava, mutta sen paketointi tulee olla sellaisessa muodossa, että ostamisen esteet on huomioitu mahdollisimman hyvin.

Asiantuntijapalvelun tuotteistaminen tarkoittaa käytännössä asiakkaalle tarjottavan palvelun määrittämistä, suunnittelua, kehittämistä ja tuottamista sillä tavalla, että sen hyödyt asiakkaalle pyritään maksimoimaan. Tuotteistamisen tavoitteena on yleensä parantaa asiantuntijatyön vaikuttavuutta ja asiakkaan kokemaa hyötyä. Asiantuntijapalveluja ei ole lähtökohtaisesti totuttu nimittämään tuotteiksi, sillä niissä myydään yleensä asiantuntijan osaamista. Asiantuntijapalvelun tuotteistaminen onkin yleensä työmenetelmien, prosessien ja rakenteiden luomista kehitettävälle sisällölle. Tuotteistaminen mahdollistaa juurikin kannattavan palvelun mukauttamisen, sen pyrkimyksenä ollessa toteuttaa palvelua nopeammaksi, halvemmaksi ja asiakkaan tarpeita paremmin vastaavaksi. (Sipilä 1996, 12-17.)

Asiantuntijuuden merkityksestä ja eroista muuhun työhön kertovat mielipiteensä eri alojen ammattilaiset Time -lehden verkkoartikkelissa How to Become an Expert at Anything, According to Experts (Barker 2017). Asiantuntijat esittelevät omat näkemyksensä siitä, kuinka päästään oman alansa asiantuntijaksi. Artikkelissa nostetaan ensimmäisenä esille henkilön sitoutuminen tehtävään. Asiantuntijoiden mukaan pitkäaikainen sitoutuminen omaan tehtävään vaikutti suoriutumiseen ja toi parempia tuloksia, kuin lyhytaikaisesti sitoutuneilla henkilöillä. Tämän tutkimuksen asiantuntijaksi kehittyemisessä katsotaankin, että asiantuntija-asemaa on lähdetty rakentamaan jo viimeisen kuuden vuoden aikana hankkiessa kokemusta yrittäjyyskasvatuksesta ja siitä halutaan nyt asiantuntijapalvelun kautta luoda omaa uraa, jonka myötä sitoutuminen on ollut ratkaisevassa osassa kehittymistä.

Toisena tärkeänä asiana artikkelissa nostetaan esille tärkeän tiedon hahmottamisen merkitys. Asiantuntijuuden osoituksena pidetäänkin sitä, että osaa hahmottaa sen, mikä tieto on tärkeää ja oleellista aiheeseen liittyen. Tästä asiasta puhutaan myös kirjassa Avaimia asiantuntijuuteen – opaskirja ydinvoima-alan organisaatiossa työskenteleville asiantuntijoille ja heidän esimiehilleen (Pahkin, Kuronen-Mattila, Mäki, Leppänen & Järvenpää 2010, 7-9). Asiantuntijuuteen olennaisena osana kuuluu oman alan tiedon soveltaminen. Asiantuntijan täytyy pystyä erottamaan suuresta tietomäärästä oleellisen asian tehtävään tai ongelmaan liittyen sekä ilmaisemaan ne sujuvasti kohderyhmälle. Tämän osalta tutkimuksessa pyritäänkin ottamaan huomioon ajankohtaiset toisen asteen koulutusta koskevat tarpeet ja muutokset, joihin asiantuntijapalvelulla pyritään vastaamaan.

Asiantuntijapalvelua tuotteistaessa hinta on yksi merkittävä tekijä sen osalta, kuinka laadukkaana ihmiset pitävät tuotetta tai palvelua, sillä hinnasta syntyvä ensivaikutelma peittää monia muita asioita alleen helposti. Asiantuntemusta myydessä tulisikin miettiä tarkkaan, millä tavalla palvelulle määritelty hinta lähettää viestiä. Asiantuntijapalvelua myydessä tulisikin myydä ensin asiantuntemus, jonka myötä palvelu alkaa vaikuttaa ostajasta alkuperäistä arvokkaammalta. (Apunen & Parantainen 2011, 25-37.)

Yrittäjäyyskasvatuksen asiantuntijapalvelua kehittäessä tuleekin ottaa huomioon, kuinka sen hinnoittelu voi vaikuttaa palvelun mielikuviin. Vaikka tässä tutkimuksessa kehitetäänkin vain palvelun sisältöä, nähdään hintanäkökulman ottaminen huomioon lopputuloksessa tärkeänä. Näin ollen palvelun sisällön kehittämisen jälkeen lopullista palvelua paketoidessa asiantuntijapalvelulle määritetään sen sisältöön nähden sopivaksi katsottu hinta.

Lähtiessä myymään asiantuntijapalvelua, vaikuttavat monet eri palvelun esittämiseen liittyvät ominaisuudet asiakkaan ostopäätökseen ja palvelun uskottavuuteen. Asiantuntijan tulisikin pyrkiä poistamaan ostajalta epävarmuutta ostamisen suhteen. Hyvin esitetyssä palvelussa pyritään erottumaan kilpailijoista esittämällä palvelu selkeästi erottuvilla piirteillä, jotta se jää asiakkaan mieleen. Sen lisäksi tulisi panostaa palvelun esittämisessä siihen, miltä se näyttää visuaalisesti. Visuaalisesti näyttävä palvelu tekee alitajuntaisen vaikutuksen ja antaa siitä paremman mielikuvan asiakkaalle. Pyrkiessä poistamaan ostamisen esteitä, palvelun myyjälle tärkeintä on auttaa asiakasta päättämään ehdotuksensa avulla. Ehdottamalla asiakkaalle tiettyä palvelua pystytään monesti ohjaamaan hänen päätöstään haluttuun suuntaan ja ehdotus onkin usein sama asia kuin tarjous eri muodossa. Hyvässä palveluesityksessä asiakkaan tulisikin saada kaikki tarvittava tieto päätöstään varten selkeässä ja helposti omaksuttavassa muodossa. (Apunen & Parantainen 2011, 59-64.)

Tämän kehittämistutkimuksen asiantuntijapalvelua tuotteistaessa tullaankin näin ollen muodostamaan palvelusta alustava ehdotus, jota lähdetään tarjoamaan asiakkaalle sekä kehittämään palvelua käytännössä asiakkaan kanssa aiemmin mainitulla kokeilemalla kehittämisen menetelmällä.



Palvelun hyötyjä asiakkaalle miettiessään tuotteistamisessa käytetään Unique Selling Proposition-mallia (Kippenberger 2000). Nykypäivän kilpailevilla palvelumarkkinoilla palvelun tulee erottua kilpailijoista, jotta se selviytyy. Unique Selling Proposition eli USP on yhdysvaltalaisen Ted Bates & Co -yhtiön luovan johtajan Rosser Reevesin määrittelemä malli. Hänen mukaansa jokaisen mainoksen tulisi tarjota sellaista hyötyä kuluttajalle eli asiakkaalle, jota kilpailijat eivät pysty tarjoamaan. Ehdotettujen hyötyjen tulisi olla uniikkeja ja tarpeeksi mielenkiintoisia, että ne vetävät asiakkaita puoleensa. Malli esiteltiin alun perin 1960-luvulla mainostoimistolähtöisesti, mutta siinä nähdään soveltamismahdollisuuksia kaikille aloille kilpailukyvyyn strategiaa muodostaessa. Unique Selling Proposition -mallissa palvelun hyötyjä asiakkaalle ja erottumisen keinoja luodaan hankkimalla asiakasymmärrystä palveluun liittyen. (Kippenberg 2000, 6-8.)

Asiakkaan tarpeiden ymmärtäminen on tärkeässä osassa onnistuneen palvelun tuotteistamisessa. Unique Selling Propositionin muodostaminen tapahtuu asettumalla asiakkaan rooliin palvelua kehittäessä. Monissa tuotteissa ja palveluissa viestitään pelkästään tuotteesta tai palvelusta, eikä sen hyödyistä asiakkaalle. Tarkoituksena on myös selvittää, mikä motivoi asiakkaita kiinnostumaan palvelusta tai saa ostamaan kyseisen palvelun. Kysymällä suoraan asiakkailta heidän kokemuksistaan saadaan parasta tietoa siitä, mitä mieltä he ovat palvelusta. (Entrepreneur Media 2017.)

Asiakashyöty on tuotteen tai palvelun ytimessä. Tuote tai palvelu on se, mitä asiakkaamme haluavat ostaa ja mitä myymme heille. Ostaessaan tuotteen tai palvelun asiakas hakeekin jotain, josta hänelle on joko tiedostettua tai tiedostamatonta hyötyä. Asiakkaan kokema hyöty onkin asiantuntijapalvelun ydin ja sitä tulisi korostaa myös palvelun markkinoinnissa. Se on myös oikeanlainen perusta palvelun hinnoittelulle, asiakkaan maksaessa kokemastaan hyödystä. Palvelussa on usein mielekästä kuvastaa myös asiakkaalle palvelun sisältö prosessina tai toimintakaaviona, jossa avataan sen eri vaiheet. (Sipilä 1996, 62-71.)

Asiakaslähtöisyyden tyypillisiä esteitä palveluiden kehittämisessä ovat peräisin tiedon puutteesta tai että asiakasta ei kuunnella tarpeeksi. Esille tullessiin asioihin ei välttämättä tartuta riittävän tehokkaasti tai toimintaa ei ole fokusoitu tarpeeksi. Monet asiakaslähtöisyyden kehittämisen keinoista ovat kehittäjälle täysin

maksuttomia ja ongelmiin saadaan ratkaisuja ottamalla huomioon esimerkiksi asiakaskunta tarpeeksi rajattuna, palvelu kohdennetaan riittävän hyvin ja suhtautumalla asiakkailta eli palvelun käyttäjiltä saatuun palautteeseen tosissaan. Tämän kehittämistutkimuksen kaltaisella tutkimuksella on myös tärkeä rooli markkinoinnin suunnittelussa, sillä sen avulla etsitään myös keinoja, joilla palvelua markkinoidaan kohderyhmälle. (Vahvaselkä 2004, 73-76.)

Asiantuntijapalvelua kehittäessä käytetään kokeilemalla kehittämisen menetelmää sekä pyydetään palautetta valmennuskokeiluista. Näiden avulla pyritään saamaan asiakasymmärrystä siitä, mitkä asiat vaikuttavat palvelun tuotteistamisen kehitykseen ja millaisia hyötyjä se tarjoaa asiakkaille. Lopuksi muodostetaan selkeä sisältö palvelulle, joka toimii tämän tuotteistamisprosessin toimintakaaviona.

Tuotteistaminen on saattanut antaa joskus mielikuvan siitä, että sillä tarkoitetaan vain palvelun kehittämistä paremmin näkyväksi, nimikoidaan tai paketoidaan. Näin ollen se on voitu kokea eri asiaksi kuin tuotekehitys ja tuotteistamista on pidettykin enemmän pienenä ja nopeasti tehtävänä ponnisteluna. Asiantuntijapalvelun tuotteistamisen ollessa enemmän työprosessien ja menetelmien kehittämistä, asiakas ei välttämättä näe kuin vain saamansa version palvelusta, sen perusmallin ja mahdollisesti siitä tarjottavat pakettikokonaisuudet. Tuotteistamisprosessi voidaan ajatella kaksijakoiseksi, asiakkaan nähdessä vain ulkoisen tuotteistamisen, kun taas asiantuntijan kehittäessä sisäisen tuotteistamisen kautta palvelua kokonaisuudessaan ammattimaisempaan suuntaan. (Sipilä 1996, 33, 47-48.)

Palvelun kokonaisuutta esittäessä ja sen perusidean selvittäessä kehittämisen kautta, voidaan siirtyä yksityiskohtaisempaan suunnitteluun. Palvelulle määritetään palvelu- tai tuotekuvaus, jossa esitellään asiantuntijapalvelun tärkeimmät asiat.

Palvelukuvauksessa tulisikin tuoda esille esimerkiksi palvelun nimi, sen käyttötarkoitus ja asiakashyödyt, hinnoittelu ja palvelun sisältöön liittyvät asiat. (Sipilä 1996, 74-76.)

Asiantuntijapalvelun tuotteistamisessa viimeinen vaihe on konkretisointi, jolla tarkoitetaan keinoja tehdä palvelusta mahdollisimman konkreettinen asiakkaalle, jotta hän olisi valmis maksamaan palvelusta. Konkretisointi tarkoittaa erilaisten näkyvien todisteiden keräämistä yhteen asiakkaan ostopäätöksen tueksi.

Referenssien ja aiempien asiakkaiden kokemusten esille tuominen on asiantuntijapalvelussa kaikista tehokkain konkretisoinnin keino. Kokemuksia pyritään tuomaan esille erilaisten esimerkkien ja case-kuvausten avulla, jotka kertovat asiakkaalle siitä, millaisiin tuloksiin palvelulla päästään. Pelkkien asiakaslistojen sijaan referenssien tulisi kuitenkin olla tarkempia kuvauksia palvelusta saaduista hyödyistä, kuten esimerkiksi käyttäen asiakaspalautteita omassa markkinoinnissaan. Tärkeintä konkretisoinnissa on tulosten, asiakkaan saatujen hyötyjen, palautteiden ja esimerkkien esittäminen, sekä näiden kaikkien visuaalinen esittäminen, joka vaikuttaa suoraan mielikuviin ja tunteisiin. (Sipilä 1996, 86-93.)

Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelu tullaankin konkretisoimaan lopulliseen muotoonsa verkkosivuksi, jossa esitellään visuaalisessa muodossa palvelun hyödyt, saadut palautteet ja palvelunkuvaus. Visualisoinnista pyritään luomaan mahdollisimman selkeä ja mielenkiintoa herättävä.

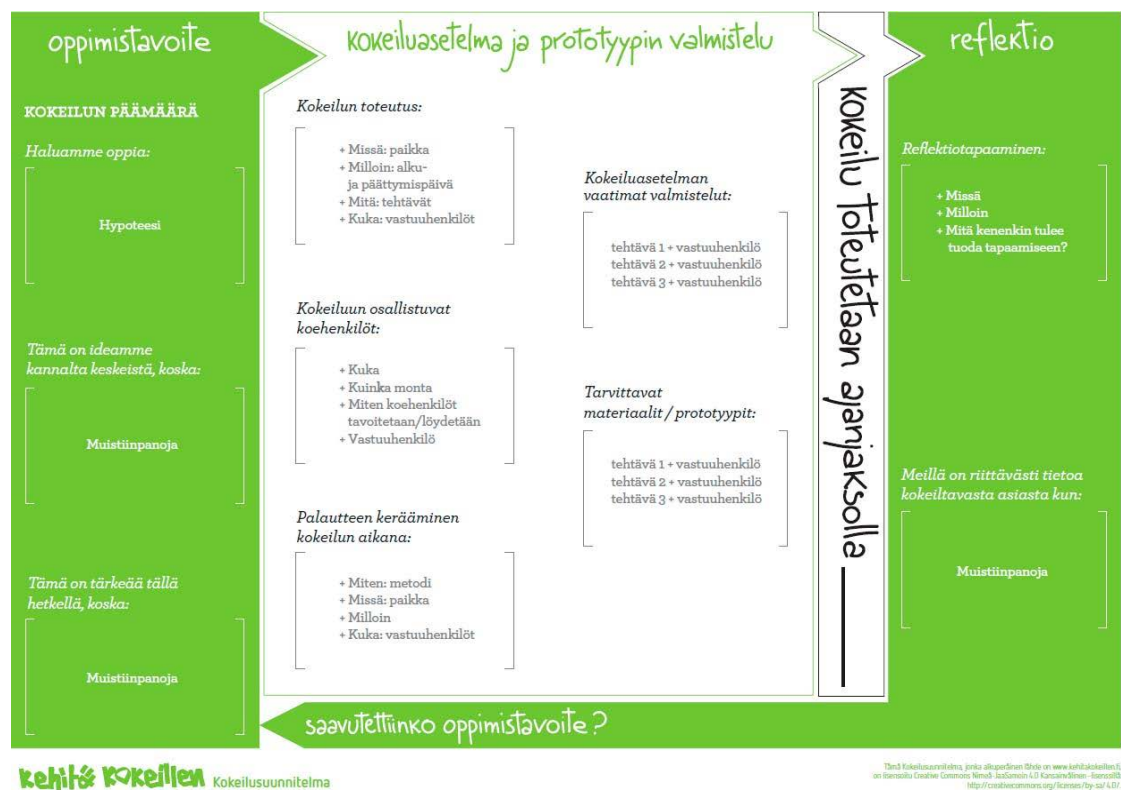
## 5 Valmennuskokeiluiden suunnittelu

Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalveluiden valmennuskokeiluiden suunnittelutyö aloitettiin helmikuussa 2017. Tässä vaiheessa asiantuntijapalveluille eli valmennuksille oli kehitetty jo alustava sisältö ja aikataulu, jotka antoivat suuntaa kokeilujen suunnittelemiselle käytännössä. Kehittämistutkimuksen kokeiluina toteutetaan kolme valmennuskokeilua oppilaitoksissa, joissa käytetään ennakoon määriteltyjä ja suunniteltuja harjoituksia.

Valmennuskokeiluiden sisällössä tullaan keskittymään opiskelijoiden omien taitojen ja ammatillisen osaamisen tunnistamiseen, itsensä ja oman osaamisensa sujuvaan esittelyyn sekä verkostojen luomiseen työllistymisensä edistämiseksi. Nämä painopisteet perustuvat ammatillisen koulutuksen tavoitteisiin ja uudistuksiin. Ammatillisen koulutuksen tavoitteena on kehittää väestön ammatillista osaamista, kehittää työelämää ja vastata sen muuttuviin osaamistarpeisiin. Ammatillisen koulutuksen on tarkoitus myös edistää työllisyyttä ja yrittäjyyttä sekä tukea oppimaan oppimisen taitoja. Yhtenä suurena yhteisenä tutkinnon osana ammatillisessa koulutuksessa ovat viestintä- ja vuorovaikutustaidot, joiden kehittämiseen valmennuskokeiluissa käytettävät hissipuheharjoitukset tähtäävät. Toisena merkittävänä tutkinnon osana ovat yhteiskunnassa ja työelämässä tarvittava osaaminen, johon pyritään vastaamaan valmennuskokeiluissa käytävillä oman osaamisen tunnistamisen ja ammatillisten tavoitteiden asettamisen harjoituksilla (Opetushallitus 2017a). Yhteiskunnassa ja työelämässä tarvittavan osaamisen tutkinnon osia suoritetaan yleensä myös työelämätaitojen tai yrittäjyyden ja yritystoiminnan kursseilla, johon myös tämän kehittämistutkimuksen asiantuntijapalvelun sisältö vastaa.

Tässä vaiheessa kehittämistutkimuksen tutkimusongelma alkoi olla siinä määrin rajattu ja opinnäytetyön tavoitteet selvillä, että haluttiin lähteä suunnittelemaan konkreettisemmin tutkimusongelman ratkaisemiseen kuuluvien toimintojen toteuttamista. Suurimpana kysymyksenä mielessä oli valmennuskokeiluiden kautta saatavan palautteen kerääminen ja dokumentointi, sillä lähtökohtaisen oletuksen perusteella tarpeeksi luotettavaa palautetta kehittämistutkimukselle ei saada pelkästään havainnoimalla omaa toimintaa.

Valmennuskokeiluita lähdetään suunnittelemaan ideointimenetelmällä käyttäen hyödyksi Kehitä Kokeillen kokeilusuunnitelma -työkalua, jonka avulla luodaan samalla käytännön suunnitelma kehittämistutkimuksen tiedonkeruulle ja selkeytettiin tutkimusongelmaan liittyviä tavoitteita. Menetelmän avulla tavoitteena on muodostaa suunnitelma kokeilujen rakenteesta ja aikatauluista, niihin osallistuvista henkilöistä sekä tarvittavista valmisteluista ja materiaaleista. Suunnitteluvaiheessa pyritään löytämään konkreettisia tehtäviä ja selvitettäviä asioita, jotka täytyy ottaa huomioon kehittämistutkimuksen tutkimusongelman ratkaisemisen kannalta.



Kuvio 2. Kokeilemalla kehittämisen työkaluja, kokeilusuunnitelma (Paju 2017)

## 5.1 Kokeilusuunnitelma

Kokeilusuunnitelman toteuttaminen tehtiin post-it -lappujen avulla muodostamalla ensin pääotsikot tutkimuksen kannalta oleellisimmille aiheille, jonka jälkeen lähdettiin miettimään aiheeseen liittyviä ajatuksia ja asioita. Pääotsikoiksi kokeilusuunnitelmaa mukaillen määritetään:

1. Päämäärä (mitä haluan oppia)
2. Kokeilun toteutus
3. Koehenkilöt
4. Valmistelut
5. Palautteen kerääminen
6. Materiaalit

Ensin valmennuskokeiluiden kehittäminen alkoi tarkentamalla kokeilujen oppimistavoitteet ja tutkimusongelmaan liittyvät tavoitteet. Tavoitteiden kirjaamisessa käytännön kokeilujen osalta halusin kiinnittää erityistä huomiota niiden lisäarvoon, sillä vaarana on, että tutkimusongelma, -kysymykset ja tavoitteet toistavat itseään. Kehittämistutkimuksessa tavoitteeksi usein pystytäänkin määrittämään tutkimusongelmassa määritetyn ongelman poistaminen (Kananen 2015, 22). Ensisijaiseksi tavoitteeksi kokeilusuunnitelmassa asetetaan sama tutkimusongelmassa määritetty kysymys ”Kuinka tuotteistaa oma osaaminen yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalveluksi?”. Suoranaisesti ydinkysymykseen kuulumattomina oppimistavoitteina valmennuskokeiluille ovat myös yrittäjyyskasvatuksen toimintamallien ymmärtäminen, oppilaitosten tarpeiden ja ongelmien selvittäminen sekä keinojen löytäminen opiskelijoiden innostamiseen. Näillä kaikilla nähdään kuitenkin olevan oleellinen merkitys myytävien yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalveluiden tuotteistamisprosessissa, sillä niiden ymmärtäminen mahdollistaa syvällisemmän tietämyksen ja asiantuntijatyön.



Kuvio 3. Valmennuskokeilun oppimistavoitteet ja päämäärä – havainnekuva

Kehittämistutkimuksessa pyritään muutokseen, joka käytännössä tarkoittaa tutkittavan ongelman poistamista. Tutkimusongelma vaatii kuitenkin usein täsmennystä tai todellisen ongelman löytämistä. (Kananen 2015, 11.)

Tässä tutkimuksessa kuten usein kehittämistutkimuksissa nähdäänkin mahdollisena, että tutkimusongelma tai tavoitteet voivat muuttua tutkimuksen edetessä uuden tiedon valossa. Mikäli esimerkiksi valmennuskokeilujen kautta todetaankin, että opiskelijoiden valmennukset eivät ole yrittäjyyskasvatuksen kehittämisen kannalta oleellisia tai haastattelujen kautta saadaan esille sellaista tietoa, mikä voisi vaikuttaa tutkimusongelman ratkeamiseen oleellisesti, voidaan tutkimusongelmaa tai tavoitteita muokata tutkimuksen aikana. Kehittämistutkimuksessa lähdetään kuitenkin liikkeelle omista oletuksista ja määritetystä tutkimusongelmasta, joiden perusteella kehittämistutkimus saadaan aloitettua. Laadullisen tutkimuksen viimeisenä vaiheena ei ole kerätyn tiedon analysointi, vaan koko kehittämistutkimuksen eri vaiheissa mukana oleva toiminta, joka ohjaa tutkimusta ja tiedon keräämistä. Tämän vuoksi yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelun kehittäminen nähdäänkin ikään kuin oppimisprosessina, jossa eri

tiedonkeruumenetelmillä saatujen tietojen pohjalta kehitetään palvelua jatkuvasti. Koko aineiston kerääminen ja vasta sen jälkeen tapahtuva analysointi ei mahdollistaisi tutkittavan ilmiön syvällistä ymmärtämistä tai perusteellista selittämistä. (Kananen 2008, 24.)

Kokeilun toteutuksen suunnittelussa haluttiin luoda kokeilusuunnitelman mukaisesti jo valmennuskokeiluille konkreettinen viikkotason aikataulu ja määrittää valmennuksien paikkakunnat ja perustiedot. Valmennuksissa pyritään saamaan mahdollisimman monipuolinen katsaus toisen asteen yrittäjäyyskasvatuksen tilanteeseen, mikä johti siihen päätökseen, että valmennukset pyritään toteuttamaan kahdella eri paikkakunnalla Jyväskylässä ja Vaasassa. Aikataulutuksessa otettiin huomioon kehittämistutkimuksen valmistelut ja toimenpiteet, joiden perusteella kokeilujen viikoiksi määritettiin viikot 13 ja 14. Valmennuskokeilut toteutetaan käytännössä noin neljän tunnin kestoisina kokonaisuuksina oppilaitoksien omissa tiloissa.

Valmennuskokeiluiden suorituspaikoiksi määritettiin suunnitelmassa toisen asteen ammatilliset oppilaitokset Jyväskylän koulutuskuntayhtymä ja VAMIA-ammattiopisto Vaasassa. Koehenkilöinä toimivat ammattiopiston opiskelijat, joita osallistuu 10-20 henkilön verran yhteen valmennukseen. Päätetty valmennusryhmän koko nähdään sopivana ja tarpeeksi laajana kehittämistutkimuksen tutkimusongelmaa ajatellen sekä mahdollistaa selkeän ryhmän hallinnan. Oppilaitoksille määritetään yhteyshenkilöt, joihin ollaan yhteydessä ja sovitaan valmennuskokeilujen tarkemmat tiedot ja toteutustavat. Yhteydenottojen tulee tapahtua jo tarpeeksi hyvissä ajoin, jotta valmennuskokeilut saadaan sovittua mahdollisimman tarkasti.





Kuvio 4. Tutkimuksen kokeilusuunnitelma

## 5.2 Kokeilujen suunnitteleminen

Asiantuntijapalveluun kuuluvasta valmennuksesta ja tämän kehittämistutkimuksen kokeiluista muodostetaan kaksi eri versiota. Kehittämistutkimuksen osalta nähdään kannattavana toteuttaa valmennukset käytännössä erilaisina, jotta havaitaan mahdollisimman monipuolisesti erilaisten työkalujen ja harjoitteiden toimivuus. Ensimmäisen valmennuskokeilun versio painottuu yksilön yrittäjyystaitojen kehittämiseen, kun taas toinen valmennus painottuu enemmän yhdessä tekemisen kautta kehittämiseen. Yrittäjyyskasvatuksen valmennuksessa halutaan saada tietoa siitä, millä tavalla toteutetut harjoitukset toimivat parhaiten ja miten niiden sisältö toimii käytännössä.

Erilaisten menetelmien avulla pyritään ymmärtämään valmennettavien käyttäytymistä harjoituksissa ja sitä pyritään vertaamaan saatuun palautteeseen. Valmennuksissa kerättyjä palautteita ja haastatteluissa esille tulleita asioita tarkastellaan siitä näkökulmasta, mitkä harjoitukset ja toimintatavat on koettu parhaiksi. Tämä parantaa asiantuntijapalvelun kehittämisen asiakasymmärrystä, kun saadaan tietoa suoraan palvelun käyttäjiltä sen toimivuudesta.

Kehittämistutkimuksen havainnot dokumentoidaan aina. Havainnointia ei pystytty toteuttamaan muistinvaraisesti (Kananen 2015, 79). Tämän vuoksi tarvitaan tarkka

suunnitelma, kuinka havainnot aiotaan kirjata ja kuinka havainnointiprosessi eli tässä tapauksessa valmennuskokeilu etenee. Vaikka kyseessä on vain valmennuskokeilu, tavoitteena on suorittaa valmennus täysin valmiin oloisena eikä niinkään esittää sitä harjoitusversiona. Tämä mahdollistaa sekä havainnoijalle että havainnoitaville oikeanlaisen suhtautumisen kokeiluun ja mahdollistaa aidomman kokemuksen. Valmennuskokeiluihin osallistuviin oppilaitoksiin täytyy olla yhteydessä riittävän ajoissa ja sopia käytännön asioista kuten tarkoista päivämääristä, antaa tietoa tutkimuksesta ja siihen liittyvästä havainnoinnista.

Tässä kehittämistutkimuksessa tietoa kerätään eri menetelmillä, joten valmennuskokeiluihin liittyvän palautteen keräämiseen ja haastatteluihin liittyvien kysymyksien laatiminen täytyy toteuttaa tarpeeksi ajoissa. Valmennuksien jälkeen aiotaan haastatella henkilökohtaisesti myös valmennusryhmän opettajaa. Haastatteluun laaditaan tutkimuksen kannalta oleelliset kysymykset, jotka auttavat saamaan kehitysehdotuksia palvelun toimivuuteen palautteen muodossa. Haastatteluiden kysymysrunko on esitetty liitteessä 6. Kysymyksiä voidaan kuitenkin mukauttaa haastattelun aikana tilanteeseen sopiviksi, mikäli haastattelussa nousee esille odottamattomia asioita.

### 5.3 Valmennuskokeiluiden sisältö

Valmennuskokeiluiden sisältö eri valmennuskokeiluissa on esitelty tämän opinnäytetyön liitteissä 1-3. Valmennuksien sisältöä pyritään avaamaan tässä luvussa mahdollisimman selkeästi esittelemällä käytettävät harjoitukset ja esimerkit, sekä perustellaan niiden käyttäminen tässä kehittämistutkimuksessa.

Valmennukset aloitetaan esittelemällä opiskelijoille heitä valmentava henkilö lyhyesti hissipuheen kaltaisella esittelypuheella. Valmennuskokeiluissa käytettävä hissipuhe:

*Minä olen Tomi Rytkönen, opiskelijayrittäjyyden asiantuntija ja media-alan moniosaaja Jyväskylästä. Teen yrittäjyyskasvatuksen valmennuksia ja kehittämistyötä. Minua kiinnostavat opiskelijoiden tarinat ja haluan olla tuomassa niitä esille inspiroivina esimerkkeinä muille nuorille lähteä kehittämään omaa osaamistaan. Olen kehittänyt Opiskelijayrittäjyys.fi -sivuston, joka toimii opiskelijayrittäjyyden tieto- ja tarinakanavana ja madaltaa kynnystä lähteä yrittäjäksi opiskeluaikana. Haluatteko tietää, kuinka tarina jatkuu? (Tomi Rytkönen)*

Valmennuksissa siirrytään hissipuheen jälkeen valmentajan omaan tarinaan yrittäjyydestä. Lyhyt tarina toimi hyvänä aktivoijana siihen, että opiskelijat saivat tietää taustoja heitä valmentavasta henkilöstä ja lisätä uskottavuutta sen kautta.

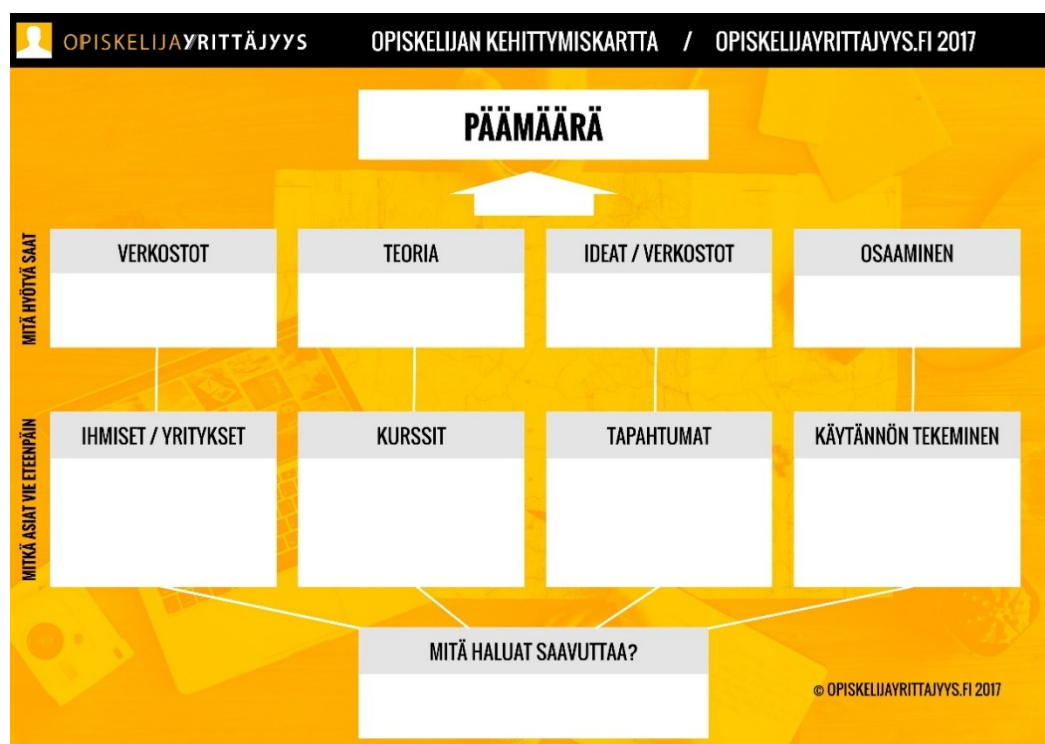
Valmennuskokeiluissa käytetään myös erityisesti opiskelijoita varten kehitettyä Opiskelijan kehittymiskartta -työkalua, joka on kaaviomuotoinen ajatuskartta. Kehittymiskarttaa tullaan käyttämään lähtökohtaisesti kaikissa valmennuskokeiluissa omana harjoituksenaan, jossa opiskelijat saavat kirjattua omia ajatuksiaan konkreettisesti ylös paperille. Tutkijan itse luoma kehittymiskartta on esitelty alapuolella kuviossa 3. Opiskelijan kehittymiskartta on kehitetty kokeiluna vastaamaan Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisemia Yrittäjyyslinjauksia (2017a). Yrittäjyyslinjauksissa määritellään, että koulutuksessa pyritään tukemaan sellaisia tavoitteita kuten mahdollisuuksien kartoittamista, kokeilemistä ja kehittämistä, yhteistyön ja verkostojen kehittämistä sekä yrittäjyyteen orientoitumista. Näitä asioita käsitellään myös ammatillisen koulutuksen taidoissa Opetushallituksen Elinikäisen oppimisen avaintaidoissa, joita ovat esimerkiksi elinikäine oppiminen ja ongelmanratkaisu, vuorovaikutus ja yhteistyö, aloitekyky ja yrittäjyys sekä viestintä- ja mediaosaaminen (Opetushallitus 2017c).

Opiskelijan kehittymiskartta -työkalu toimii siten, että sen alareunaan ”Mitä haluat saavuttaa” -osioon määritetään jokin tavoite tai määränpää. Opiskelijoiden kohdalla se voi olla esimerkiksi jatko-opiskelupaikka tai valmistumisen jälkeinen unelmatyöpaikka. Tämän jälkeen lähdetään miettimään ”Mitkä asiat vie eteenpäin” tasolle tavoitteeseen liittyen eri asioita, jotka auttavat sen saavuttamisessa. Ihmiset ja yritykset kuvastavat sellaisia henkilöitä, jotka esimerkiksi opiskelevat tai ovat töissä tavoitellulla alalla tai yrityksissä jotka toimivat kyseisellä toimialalla. Kurssit voivat olla esimerkiksi omista opinnoistaan suoritettavia kursseja, verkkokursseja tai muita koulun ulkopuolisia kursseja, jotka auttavat saamaan lisää teoretietoa aiheesta. Tapahtumat -osioon merkitään sellaisia tapahtumia tai tilaisuuksia, jotka ovat tavoitteeseen liittyviä tai auttavat luomaan verkostoja. Käytännön tekemisen osioon merkitään esimerkiksi opiskelijan tekemät projektit, suoritukset tai harrastustoiminnot, jotka kehittävät osaamista tavoiteltuun asiaan liittyen.

”Mitä hyötyä saat” tasolla esitellään, mihin alemmalla tasolla kirjatut toimenpiteet pystyvät johtamaan. Ihmisten kautta luodaan esimerkiksi verkostoja, kurssien kautta parannetaan teoretietämystä ja käytännön tekemisen kautta kehitetään osaamista.

Tällä tasolla oleviin tyhjiin kohtiin ohjeistetaan myös kirjoittamaan esimerkiksi asioita, mitkä hyödyttävät opiskelijaa tavoitteensa saavuttamisessa. Esimerkiksi ”Osaaminen” kenttään voidaan merkitä työkokemuksen kerryttäminen tai ”Verkostot” kenttään asioita, jossa alemmalla tasolla mainitut ihmiset tai yritykset voivat auttaa selvittämään tavoitteeseen liittyen.

Opiskelijan kehittymiskartta -työkalun toimivuutta tullaan arvioimaan ja havainnoimaan tämän kehittämistutkimuksen valmennuskokeiluissa.



Kuvio 5. Opiskelijan kehittymiskartta -työkalu

Todellisen ja luotettavan palautteen eli tiedonkeruun saaminen valmennuskokeiluista nähdään yhtenä haastavimmista asioista tässä kehittämistutkimuksessa. Valittuina tiedonkeruumenetelminä käytetään osallistuvaa havainnointia ja haastattelua, joiden avulla pyritään saamaan syvällisempi tietämys ja aidompia kokemuksia osallistuvilta henkilöiltä. Valmennuskokeiluiden aikana suoritetaan osallistuvaa havainnointia kirjaamalla ylös omia havaintojaan omasta toiminnastaan sekä tutkittavien toiminnasta, käyttäytymisestä tai puheista. Valmennustilanteen lopussa aineistoa kerä-

tään kirjallisena laadullisen tiedonkeruumenetelmän ja valmennuksen palautetyökalun avulla, jossa jokainen valmennukseen osallistunut pääsee kertomaan mielipiteensä aihealueittain post-it -lapuilla.

Post-it -laput jaetaan opiskelijoille valmennuksen lopussa ja heidät ohjeistetaan palautteen antamiseen. Palautetyökalun nähdään olevan sopiva ja riittävän rennolla asenteella toteutettu ajatellen nuoria opiskelijoita. Palautetta pyritään saamaan mahdollisimman paljon, joten oletetaan, että normaalia kevyempi lähestymistapa palautteeseen motivoi opiskelijoita kirjoittamaan paremmin.

Työkalun toimintamalli (Ideapakka 2016):

1. Kerrataan, mitä tarkalleen ollaan arvioimassa.
2. Jaetaan jokaiselle post-it -lappuja, joihin jokainen kirjoittaa palautteensa
3. Jokainen vie laput oikeaksi katsomaansa sarakkeeseen, joita ovat:

Superia – missä asioissa suoriuduttiin parhaimmalla mahdollisella tavalla.

Siistiä – missä onnistuttiin kohtuullisesti.

Laimeaa – missä asioissa ei annettu parasta.

Ihan floppi – missä epäonnistuttiin.

Työkalun tuloksena saadaan kerättyä aineistoa opiskelijoilta suoraan valmennustilanteesta sekä muodostettua kuva sen onnistumisesta.

IHAN FLOPPI	LAIMEAA	SIISTIÄ	SUPERIA

Kuvio 6. Palautetyökalun havainnekuva

Valmennuksen jälkeen palautetta pyydetään avoimen haastattelun muodossa myös ryhmän opettajalta. Nämä palautteet nauhoitetaan, jotta ne eivät jäisi ainoastaan muistin varaan. Kirjallisesti kerätyt palautteet valmennettavilta ja äänitetyt palautteet opettajilta varmistavat, että tieteelliselle tutkimukselle asetetut vaatimuksen aineistonkeruun osalta täyttyvät, eikä palautteissa vedota ainoastaan menneisiin omiin havaintoihin muistinvaraisesti (Kananen 2015, 78). Kehittämistutkimukseen haastatellaan valmennusryhmän opettajaa tarkemmilla kysymyksillä, joiden avulla pyritään löytämään tarkempia kehityskohteita asiantuntijapalvelusta. Haastattelu nauhoitetaan ja litteroidaan tutkimukseen, jotta siitä löydetään kaikista oleelliset asiat.

Haastattelun ja palautekeskustelun kysymyksiksi määritetään seuraavat kysymykset:

1. Mitä mieltä olit valmennuksesta?
2. Koitko valmennuksen sopivaksi toisen asteen yrittäjäyyskasvatukseen ja miksi?
3. Oliko valmentaja asiantunteva ja asiansa osaava?
3. Mikä oli parasta valmennuksessa ja miksi?
4. Mikä oli huonoa valmennuksessa ja miksi?

Haastatteluissa pyritään esittämään myös jatkokysymyksiä saatujen vastausten perusteella sekä nostamaan esille myös valmennustilanteen mahdollisia havaintoja.

## 5.4 Käytännön järjestelyt

Oppilaitoksiin lähdettiin ottamaan yhteyttä tutkimuksen sisällön tarkentuessa. Ensimmäiset yhteydenotot suoritettiin puhelimitse Vaasan ammattiopiston ja Jyväskylän koulutuskuntayhtymän koulutuspäälliköille tai liiketalouden opettajille, jotka koetaan asiantuntijapalveluiden kohderyhmän kannalta otollisimmiksi. Vaasan ammattiopiston kohdalla koulutuspäällikön kanssa käydyn ensimmäisen keskustelun kautta pyrittiin kertomaan kehittämistutkimuksesta ja sen sisällöstä yleisesti sekä selittämään valmennuskokeiluihin liittyviä käytännön järjestelyjä. Keskustelujen pohjalta

suunnittelua päätettiin jatkaa siten, että yhteyshenkilölle lähetetään lisätietoja kirjallisesti sähköpostin välityksellä, jotta hänen on helpompaa välittää tietoa oppilaitoksen sisällä opettajille. Jyväskylän ammattiopiston osalta vastausta ei saatu puhelimitse eikä sähköpostin kautta suunniteltuna ajankohtana, joten tässä vaiheessa päätettiin muuttaa suunnitelmaa siten, että toiseksi valmennuskokeilujen suorituspaikaksi pyritään saamaan POKE-ammattiopisto Äänekoskelta. POKE-ammattiopiston liiketalouden opettajaan saatiin yhteys välittömästi ensimmäisellä yrityksellä puhelimitse, jolloin hänelle kerrottiin myös yleisesti valmennuskokeiluista, sekä päätettiin, että hänelle lähetetään lisätietoja sähköpostilla.

Sähköpostiviestin lähetyksen jälkeen havaittiin, että valmennuskokeiluiden sopiminen käytännössä on vaativampaa kuin alun perin oli suunniteltu. Vaasan ammattiopiston yhteyshenkilö ei vastannut lähetettyyn sähköpostiin viikon sisällä eikä tutkimus edennyt siltä osin, joten yhteyshenkilöön päädyttiin ottamaan uudelleen yhteyttä. Puhelinsoiton myötä saatiin aktivoitua oppilaitosta, ja koulutuspäällikkö ohjasi yhteydenoton seuraavana päivänä opettajalle, jonka kanssa hän oli aiemmin asiasta keskustellut. Valmennuskokeilun järjestelyjä ja sopimista jatkettiin kyseisen opettajan kanssa, josta muodostui myös siten kehittämistutkimukseen kyseisen oppilaitoksen yhteyshenkilö.

Uudelle yhteyshenkilölle välitettiin sähköpostia, joka sisälsi aiemmin mainitut tiedot valmennuskokeilusta ja tarkemmat tiedot toteutuksen aikataulusta. Myös tähän sähköpostiviestiin vastauksen saaminen kesti hieman yli viikon, jonka jälkeen yhteyshenkilöön saatiin yhteys puhelimitse ja valmennuskokeilun tarkemmat tiedot saatiin sovittua. Yhteydenoton vaikeuksien osalta havaittiin toimivimmaksi tavaksi viestiä oppilaitoksien kanssa puhelinyhteydellä, jolla saadaan nopeutettua prosessia ja asioiden sopimista. Tämä nähdään merkittävänä havaintona myös asiantuntijapalvelun kehittämisen osalta, sillä erilaisten myyntikanavien tunnistaminen ja yhteydenpidon toteuttaminen on tärkeässä osassa palvelun myyntiä. Asiantuntijapalvelun tuotteistamisessa nähdään tärkeänä tunnistaa suuremmassa kokonaisuudessa liiketoiminnallisia asioita, jotka auttavat palvelun muodostamisessa.

Kehittämistutkimukseen sovittiin kaksi valmennuskokeilua Vaasan ammattineopiston merkonomiryhmille, jotka toteutetaan erillisinä valmennuksina peräkkäisinä päivinä. Ensimmäisten valmennuksien sisällöt löytyvät opinnäytetyön liitteistä, sillä niiden

koetaan olevan merkittävin osa yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalveluiden tuot-  
teistamista. Kuitenkin neljän tunnin valmennuskokeilun sovittaminen oppilaitosten  
aikatauluihin ei onnistunut, jonka vuoksi päädyttiin valmennuksia lyhentämään noin  
kahteen tuntiin.

POKE-ammattiopiston kanssa valmennuskokeilun sopiminen onnistui helpommin.  
Sähköpostitse välitettyjen lisätietojen myötä saatiin vastaus, että opiskelijoille suun-  
natut valmennuskokeilut otetaan mielellään vastaan heidän yrittäjyyskurssilleen. Ää-  
nekoskella valmennuskokeilut suoritetaan muutamaa viikkoa Vaasan valmennusko-  
keiluita myöhemmin, joka mahdollistaa kahdesta ensimmäisestä valmennuksesta  
saatujen havaintojen ja palautteiden myötä kehittämistyön kolmatta valmennusko-  
keilua varten.

Kehittämistutkimuksen osalta valmennuskokeiluissa havainnoinnin kohteeksi otetaan  
erilaisten harjoitusten ja tarinoiden toimivuus käytännön tilanteessa. Valmennusti-  
lanteessa havainnoidaan opiskelijoiden käyttäytymistä, suoriutumista tehtävistä ja  
osallistumista keskusteluun. Kerättyä aineistoa tarkastellaan ja verrataan jälkeenpäin  
saatuihin havaintoihin.



## 6 Tulokset

### 6.1 Innostaminen tärkeässä osassa asiantuntijapalvelua

Kehittämistutkimuksen ensimmäinen valmennuskokeilu suoritettiin Vaasassa viikolla 13. Valmennusryhmään kuului kuusi toisen vuosikurssin merkonomiopiskelijaa VAMIA-ammattiopistossa. Alkuperäisesti suunnitellusta 10–20 henkilön osallistujamäärästä jäi puuttumaan osittain muiden kurssien tai sairastumisten vuoksi. Ensimmäisessä valmennuskokeilussa keskityttiin yksilön yrittäjyys- ja työelämätaitojen kehittämiseen erilaisten harjoitusten ja innostavien kertomuksien kautta. Valmennuksen kesto oli hieman yli kaksi tuntia ja sen ohjelmanrunko ja sisältö on esitelty liitteessä 1.

Valmennukseen sisältöön ja myöhempään harjoitukseen viitaten tehtiin esittely hissipuheen kaltaisella tavalla. Hissipuhe on yritysmaailmassa käytetty iskevä, kompakti ja positiivisen mielikuvan herättävä esitys yrityksestä ja sen päämääristä. Hissipuheessa on tärkeää oppia esittämään asiansa niin, että kuulija kiinnostuu ja haluaa tutustua siihen tarkemmin. Hyvä hissipuhe on niin lyhyt, että vaikka henkilön törmäisi täysin yllättäen esimerkiksi hississä, ehtii kertoa sen hissimatkan aikana (Spinno Enterprise Central 2017). Hissipuheen havaittiin herättävän mielenkiintoa opiskelijoissa, jonka myötä siirryttiin kertomaan tarinaa omista kokemuksista opiskelijayrittäjyydestä ja yrittäjyyskasvatuksesta.

Tarinaa kuunneltiin yllättävänkin hyvin ja sen rakenne havaittiin tarpeeksi selkeäksi ja lyhyeksi. Tarinan aikana saatiin myös ensimmäinen keskusteluyhteys valmennettavien kanssa, kun kysyttiin, mikä heidän suhtautumisensa yrittäjyyteen ja yrittäjyyskasvatukseen on. Useiden valmennettavien mielestä tietoa yrittäjyydestä ei ole tarpeeksi ja se tuntuu hieman epävarmalta asialta. Myös yrittäjyys ja yrittäjyyskasvatus sekoitetaan yleensä keskenään, sillä monet opiskelijat ajattelivat yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelun olevan yrittäjyydestä tietoa tarjoavaa koulutusta.

Esittelyiden ja tarinan jälkeen siirryttiin konkreettiseen tekemiseen. Valmennuksessa ja asiantuntijana toimimisessa pidetään tärkeänä osana toiminnan ja ajattelun synnyttämistä pelkän luentotyylisen tiedon jakamisen sijaan. Tärkeintä ei olekaan se,

että pystyy tekemään asioita itse, vaan että pystyy siirtämään opittuja asioita edelleen muille ja kehittämään uutta (Sipilä 1996, 17-18).

Opiskelijoille annettiin tehtäväksi muodostaa aiemmin esillä ollut hissipuhe itsestään. Hissipuheen tekemistä pohjustettiin kertomalla, kuinka valmennuksen alussa heille esitettiin valmentajan oma hissipuhe. Samalla opiskelijoille avattiin, mistä asioista aiemmin kuultu hissipuhe rakentuu ja miksi juuri kyseiset asiat ovat merkittäviä sen onnistumisen kannalta.

Hissipuheen muodostaminen havaittiin hankalaksi monille opiskelijoille. Hankaluus ei ollut selkeästi niinkään epäselvässä tehtävässä, vaan siinä, että opiskelijat eivät olleet tottuneet miettimään omaa osaamistaan tai mitä haluaisivat tehdä valmistumisensa jälkeen. Osa opiskelijoista ei saanut alkuun muodostettua paperille mitään, kunnes heidän kanssaan käytiin keskustelemassa henkilökohtaisesti. Havaittiin, että yksilöllinen kohtaaminen ja keskustelun herättäminen juuri yksittäisen opiskelijan kohdalla auttaa pääsemään alkuun. Esimerkiksi kysymällä opiskelijan kiinnostuksen kohteista tai harrastuksista sekä viimeisen parin vuoden aikana tekemistään hienoimmista asioista, päästään liikkeelle oman osaamisen miettimisessä. Onkin tärkeää huomata keskustelun merkitys opiskelijan ajatuksien selventämisessä ja eteenpäin pääsemisessä.

Hissipuheiden valmistuttua jokainen esitti vuorollaan puheensa luokalle omalta paikaltaan. Tämän kautta haluttiin rohkaista puhumaan omasta osaamisestaan ja harjoittamaan esiintymistaitojaan. Joillekin opiskelijoista oman luokan edessä puhuminen havaittiin haasteelliseksi, mutta kaikki päätyivät kuitenkin kertomaan hissipuheestaan edes lyhyesti. Hissipuheen jälkeen opiskelijat laitettiin miettimään ja kirjaamaan Opiskelijan kehittymiskartta -työkalun (kuvio 5) avulla oman tavoitteensa saavuttamista ja siihen liittyviä asioita.

Opiskelijan kehittymiskartan avulla opiskelijat saivat listattua itselleen asioita, joita he haluaisivat saavuttaa. Tyypillisesti tavoitteet liittyivät jatko-opintoihin tai työllistymiseen, mikä nähtiin hyvänä asiana, sillä näihin on myös helpompaa kehittää konkreettisia suunnitelmia ja tavoitteita. Näiden asioiden miettiminen tukee osaltaan myös Opetus- ja kulttuuriministeriön Ammatillisen koulutuksen reformia, jossa pyritään vahvistamaan yhteyksiä työelämään sekä tukemaan henkilökohtaista

kehittymistä (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017c). Esimerkiksi jatko-opintojen osalta opiskelijat miettivät, mistä saisivat lisätietoa heitä kiinnostavasta alasta tai tuntevatko jonkun, joka opiskelisi kyseistä alaa jossakin. Opiskelijoille painotettiin sitä, että tavoitteiden ei tarvitse olla suuria tai kovin pitkälle aikavälille asetettuja sekä sitä, että myös askeleet tavoitteiden saavuttamiseksi olisivat pienempiä. Tärkeämpänä pidettiin, että opiskelijoita saadaan edes miettimään asioita ja lähtemään liikkeelle pienillä teoilla heidän tavoitteidensa saavuttamiseksi. Työkaluna valmennuksessa Opiskelijan kehittymiskartta koettiin toimivaksi ja tarpeeksi yksinkertaiseksi, joten sitä tullaan käyttämään myös seuraavissa valmennuskokeiluissa sellaisenaan. Ainoana muutoksena tehdään havainto siitä, että joillekin on helpompaa tehdä kehittymiskartta erillisille post-it –lapuille, sillä opiskelijat pystyivät sijoittamaan laput kehittymiskarttaan kirjoittamisen jälkeen. Näin ollen seuraavissa valmennuksissa jaetaan myös enemmän post-it -lappuja, joita opiskelijat saavat halutessaan käyttää kehittymiskartan tekemiseen.

Valmennuksessa havaittiin hyvinä asioina yksilöiden yrittäjätaitojen kehittämiseen liittyvät tehtävät, jotka ovat Opetus- ja kulttuuriministeriön Yrittäjyyslinjauksien mukaisesti käytännönläheisyyteen ja tekemällä oppimiseen painottuvaa ja kannustavaa (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017a). Kun opiskelijat pääsivät miettimään rauhassa omia tavoitteitaan ja osaamistaan kehittymiskartan kautta, lähtivät he nopeammin liikkeelle ja tarttuivat tehtävään. Asiantuntijan haasteena tässä on kuitenkin saada opiskelijat jakamaan tietoaan, sillä omasta osaamisesta ja tavoitteistaan puhuminen koettiin hankalaksi isossa ryhmässä. Opiskelijoita pyrittiinkin kannustamaan ulospäinsuuntautuneisuuteen ja vuorovaikutukseen muiden kanssa, sillä ne ovat myös tärkeitä taitoja yrittäjyyskasvatuksessa. Pelkästään yksilötyönä tehtävissä harjoituksissa jää kuitenkin yhdessä asioiden miettiminen ja vuorovaikutus vähäiseksi, joka nähdään huonona asiana. Yksilötyöskentely ei myöskään vastaa yrittäjyyskasvatuksen tavoitteita ja linjauksia. Keskustelujen ja yhdessä tekemisen kautta voi syntyä uusia ideoita ja ajatuksia, jotka saattavat olla avuksi opiskelijan tavoitteen saavuttamisessa. Nähdäänkin, että esimerkiksi vuorovaikutuksen kautta joku opiskelija saattaa tietää yrityksen tai tapahtuman, joka on toisen opiskelijan tavoitteeseen liittyvä. Kun tavoitteita käydään läpi yhdessä ja

autetaan toisia miettimään asioita, tulee esille merkittäviä tekijöitä paljon monipuolisemmin.

Opiskelijan kehittämiskartta -harjoituksen jälkeen opiskelijoilta pyydettiin palautetta valmennuksesta esitellyn palautetyökalun mukaisesti. Palautevaihe sujui yllättävän hyvin, sillä kaikki opiskelijat kirjoittivat palautetta ja kävivät viemässä ne eteen taululle haluamiinsa osioihin. Opiskelijat ihmettelivät ja heitä huvitti palautetyökalun sanat kuten ”Ihan floppi” tai ”Superia”, kun niitä alettiin kirjoittamaan taululle.

Palautteen antaminen oli tehty myös tarpeeksi helpon oloiseksi opiskelijoille.

Palautetyökalu todetaankin ensimmäisen valmennuskokeilun pohjalta toimivaksi ja sitä aiotaan käyttää muuttamattomana myös seuraavassa valmennuskokeilussa.

Kokonaisuutena ensimmäinen valmennuskokeilu toimi hyvin. Aikaa oli riittävästi kaikkien tehtävien tekemiseen, eivätkä valmennettavat vaikuttaneet tylsistyneiltä tehtävien tekemiseen. Välillä havaittiin, että joidenkin valmennettavien oli hankalaa päästä liikkeelle tekemisen suhteen, mutta heidän luona käydessä tarjoamassa apua välittömästi, kaikki saivat lopulta tehtyä kaikkiin harjoituksiin edes jotain. Pieniä korjauksia ja muutoksia aiemmin mainittuihin tehtäviin tullaan tekemään seuraavaa valmennusta varten, juurikin kokeilemalla enemmän tiimityöskentelyyn painottuvaa valmennusta. Asiantuntijapalvelun tuotteistaminen pohjautuukin juuri aiemmista valmennuksista saatuihin havaintoihin ja palautteisiin, joiden perusteella kehitetään asiantuntijapalvelua seuraavaa kertaa varten.

Alapuolelle on koostettu opiskelijoiden antamat palautteet siinä muodossa, jossa ne ovat olleet palautelapuissa:

### **Superia:**

”Hyvä puhuja, tietää mistä puhuu, ammattimainen olemus”

”Opin uuden termin: opiskelijayrittäjyyden asiantuntija. Mukava tyyppi ja kiva + tärkeä aihe, pikakelaus käydyistä asioista (sori kun olin myöhässä) ja tosi hyvää infoo”

”Ei ollu pitkästyttävää. Asiallinen tyyppi. Sain lisää tietoa yrittäjyydestä, joutu tekeen muutakin kun kuuntelee”

**Siistiä:**

”Hyvä puhuja, herätti paljon ajatuksia yrittäjyydestä”

”Oli väsy, ei jaksanu miettiä, hyviä tehtäviä oli”

”Kiinnostavat aiheet hyvännäköiseltä puhujalta”

”Väsy”

”Oli väsy mutta tehtävä oli kivan erilainen”

Laimeaa ja ihan floppi -osioihin palautetta ei tullut tässä valmennuksessa ollenkaan.

Opiskelijoilta saadut kokemukset valmennuksesta jäivät hieman pintapuoliseksi, mikä varmasti johtui osaltaan siitä, että valmennuksessa osallistujamäärä oli vähäinen. On myös otettava huomioon, voisiko tulevaisuudessa valmennuskokeiluissa painottaa palautteen merkitystä, sillä tässä kokeilussa opiskelijoiden havaittiin tekevän palautteen antamisen vain nopeasti pois alta, sillä heille annettiin lupa poistua sen jälkeen luokasta. Tämän voisi jatkossa estää siten, että pitää palautetta yhtenä tehtävistä, jonka jälkeen valmennus lopetettaisiin kokonaisuudessaan.

Palautteista nostetaan esille *”Hyvä puhuja, tietää mistä puhuu, ammattimainen olemus”*, joka kuvastaa sitä, että valmennuksessa saatiin välitettyä asiantunteva kuva valmentajasta. *”Kiva + tärkeä aihe”* palautteena kertoo siitä, että opiskelijan mielestä käsiteltävät aiheet yrittäjyyteen, työelämään ja yrittäjyyskasvatukseen liittyen olivat tärkeitä. Myös palaute *”Sain lisää tietoa yrittäjyydestä ja joutu tekeen muutakin kun kuuntelee”* tuo esille, että valmennuksessa pystyttiin samalla tuomaan opiskelijoille lisää heitä hyödyttävää tietoa, mutta myös keskittymään käytännönläheisempään puoleen tekemisen kautta. Useampi palaute kertoo, että puhuja oli opiskelijoiden mielestä hyvä ja valmennuksessa käsiteltävät asiat ja tehtävät olivat mielenkiintoisia. Nämä vahvistavat myös asiantuntijapalvelun kannalta oleellisia asioita, kuten sitä, että asiantuntija on onnistunut hahmottamaan tärkeän ja oleellisen tiedon aiheeseen liittyen sekä ilmaisemaan sen selkeästi, jota käsitellään Avaimia asiantuntijuuteen –

opaskirja ydinvoima-alan organisaatioissa työskenteleville asiantuntijoille ja heidän esimiehilleen –kirjassa (2010) määritellesä asiantuntijuutta.

Osa valmennettavista antoi palautteen ”oli väsy”, mutta lisäsivät myös kommenttiinsa ”hyviä tehtäviä oli” sekä ”tehtävä oli kivan erilainen”, joka kertoo siitä, että väsymyksestä huolimatta he pitivät tehtävistä.

Haastatteluun valmennuksen jälkeen otettiin VAMIA-ammattiopiston tuntiopettaja Petra Lindqvist, joka toimii valmennettavan opiskelijaryhmän opettajana liiketalouden yksikössä. Opettaja Petra Lindqvist seurasi valmennusta luokassa koko sen ajan ja häntä haastateltiin välittömästi valmennuksen jälkeen. Haastattelu nauhoitettiin, jotta kommentit saatiin mahdollisimman hyvin taltioitua ja kirjattua tutkimukseen. Haastattelun kautta pyrittiin apukysymyksillä saamaan tietoa siitä, kuinka valmennus sujui ja mitkä asiat opettajan mielestä toimivat hyvin, sekä mitä pitäisi parantaa.

Ensimmäisenä tiedusteltaessa opettaja Petra Lindqvistiltä hänen yleistä mielipidettään valmennuksesta, kertoi hän olevansa tyytyväinen siihen. Lindqvistin mielestä olisi hyvä, mikäli samanlaista valmennusta saisi vedettyä useammillekin ryhmille nuoren ja innostavan valmentajan toimesta. Kysyttäessä, mikä oli hänen mielestään parasta valmennuksessa, nousi selkeästi eniten esille hissipuhe-harjoitus, jossa opiskelijat muodostivat lyhyen esittelypuheen itsestään. Lindqvist sanoi:

*Mun mielestä se hissipuhe oli ihan hyvä. Mun mielestä se on ihan hyvä alottaa jotenkin sillä ja se sellainen tavallaan insertti siihen, että miten sä sen ite sanoit, niin se jäi varmasti mieleen. Luulen, että opiskelijat varmasti pohtii nyt jälkeenpäin ja opettelee jonkin tällaisen hissipuheen, ennen kuin menee johonkin työhaastatteluun tai johonkin. (Petra Lindqvist 29.3.2017.)*

Tämä on hyvä nostaa esille ja hissipuhe-harjoituksia on hyvä toteuttaa samalla tavalla myös jatkossa. Esimerkin merkitys korostui hyvin valmennuksessa, kun valmentaja esitti oman hissipuheensa alussa. Kun opiskelijat lähtivät muodostamaan omia hissipuheitaan, heillä oli mielessään esimerkki siitä. Opiskelijoiden mahdollinen hissipuheen miettiminen ja muodostaminen jälkeenpäin kuvastaisi heidän

oppimistaan valmennuksesta. Opiskelijoiden on siis mahdollista viedä oppimaansa käytäntöön myöhemmin, kun hissipuhe jäi heille hyvin mieleen.

Haastattelussa tuli esille kehitettävänä asiana, että valmennus olisi hieman liian lyhyt. Lindqvist sanoi valmennuksen kestosta seuraavaa:

*Tämä on ihan ok näin, mutta tottakai toivoo että se voisi olla vielä vähän pidempi ja siinä päästäisiin vielä enemmän tekemään.*

*(Petra Lindqvist 29.3.2017.)*

Kysyttäessä jatkokysymyksenä, kokiko Lindqvist, että valmennuksessa tulisi käyttää enemmän aikaa tiettyihin harjoituksiin vaiko käsitellä enemmän erilaisia asioita, hän vastasi:

*Ylipäättään tämmöinen valmennus, niin onko se kaksi tuntia vähän lyhyt. Onhan se tietenkin semmoisena herättävänä ja ihan hyvä näin, mutta voisihan se olla sellainen vähän pidempikin puolen päivän paketti.*

*Varmasti pystyisit myös sellaisen vetämään. (Petra Lindqvist 29.3.2017.)*

Ottaen huomioon kuitenkin tämänkin tutkimuksen valmennuskokeiluiden sopimisen haasteet, ei tässä vaiheessa koeta tarpeelliseksi lähteä muuttamaan valmennuksen pituutta liikaa. Jo aiemmin todettiin, että jopa kahden tunnin valmennuksien sovittaminen opetukseen oli haastavaa, joten puolen päivän valmennus vaatisi vieläkin enemmän aikaa valmisteluille. On mahdollista kuitenkin katsoa, voitaisiinko tiettyihin harjoituksiin käyttää jatkossa enemmän aikaa. Lindqvist kuitenkin osoitti myös, että valmentaja toimi ammattitaitoisesti, sillä hänen mukaansa puolen päivän valmennuksen vetäminen onnistuisi myös hyvin valmentajalta.

Lindqvist kommentoi myös valmennuksessa käytettyjä harjoituksia ja menetelmiä seuraavasti:

*Menetelmät oli mun mielestä ihan hyvät ja ihan ok, että sä et antanut niin paljon niitä valmiita vastauksia. Mä olisin ehkä itse tehnyt niin, mikä on ehkä just väärin, että olisin laittanut että pohdi tätä ja tätä, että tämä on hyvä mun mielestä. (Petra Lindqvist 29.3.2017.)*

Tarkoituksena oli saada opiskelijat miettimään omia tavoitteitaan, joten valmiiden vastauksien tai ohjeiden antaminen ei olisi saanut opiskelijoita ajattelemaan

välttämättä niin hyvin omalla kohdallaan asioita. Myös opiskelijat kokivat, että käytännönläheinen tekeminen ja pelkän kuuntelun sijaan tekemiseen keskittyminen oli hyödyllistä heille.

Valmennuksen palautteissa opiskelijat kommentoivat valmennuksesta saatujen tietojen olleen heille hyödyllisiä ja että valmentaja oli ammattimainen. Kysyttäessä Lindqvistiltä valmennuksen ammattimaisuudesta, hän kommentoi:

*Mun mielestä ainakin se jos ajatellaan, mitä opiskelijat tarvii ja mitä sen pitää oppia, niin musta tuntuu että sä olet ihan varmaan sellainen oikea ihminen opettamaan, koska sä olet niin lähellä kuitenkin ja sun kokemukset on niin lähellä. Sä puhut käytännön toimenpiteistä ja annat niille myös vähän sellaista toivoakin, että hei, vaikka mihin voi mennä, että tässähän on äärettömästi mahdollisuuksia. Mun mielestä se on tosi hyvä tämän ikäisille ja olet sellaisena hyvänä roolimallina ja esimerkkinä. (Petra Lindqvist 29.3.2017.)*

Nämä kommentit koettiin tärkeäksi niin valmennuksen onnistumisen osalta, mutta myös siinä mielessä, että se tukee esitettyjä yrittäjyyskasvatuksen tavoitteita. Innostaessa opiskelijoita ja saataessa heidät ymmärtämään mahdollisuuksiaan voidaan kokea valmennus myös työelämätaitojen kannalta onnistuneeksi. Tässä tärkeässä osassa olivat myös Lindqvistin mukaan valmennuksessa esitetyt tarinat, jotka olivat uskottavia ja pystyivät tuomaan esimerkkien kautta esille sitä, että myös opiskelijat pystyvät saavuttamaan tavoitteensa.

Kehittämiprojektin etenemistä tulee arvioida jokaisen kokeilun jälkeen. Kokeilemalla kehittämisen mallissa etenemisen määrittelee suurimmaksi osaksi se, mitä kokeilusta on opittu ja miten ymmärrys kehitettävästä asiasta on parantunut. Samalla voidaan arvioida, millaisia toimenpiteitä tulisi tehdä jatkossa kehittämisen aikana. (Hassi, Paju & Maila 2015, 69.)

Palvelua kehitetään ensimmäisen valmennuskokeiluiden tuloksien pohjalta. Koska toinen valmennuskokeilu on jo seuraavana päivänä, ei aikataulua pystytäkään muuttamaan enää tässä vaiheessa tutkimusta, vaikka palautteessa ilmeni, että valmennus havaittiin liian lyhyeksi opettajan mielestä. Kolmannessa valmennuskokeilussa pyritään kehittämään palvelua siihen suuntaan, että siitä



saataisiin hieman pidempi ajallisesti. Palautteiden mukaan opiskelijat pitivät valmennuksessa käytetyistä tehtävistä pelkän kuuntelun sijaan, joten toiminnallisuutta ja tehtäviä pyritään korostamaan entisestään. Tehtäviin halutaan kokeilla kuitenkin hieman erilaista lähestymistapaa kokeilukulttuurin mukaisesti. Seuraavassa valmennuksessa pyritään enemmän ryhmätyöskentelyyn yksilötasolla tekemisen sijaan, minkä perusteella saadaan havaintoja siitä, millä tavalla harjoitukset toimivat paremmin. Opiskelijoita pyritään aktivoimaan seuraavassa valmennuksessa myös enemmän vuorovaikutukseen ja keskusteluun pienissä ryhmissä, jonka myötä kokeillaan, herääkö heillä uusia ajatuksia ja pääsevätkö he paremmin liikkeelle, kun asioita ei tarvitse pohtia yksin.

Saatujen palautteiden pohjalta oletetaan, että valmennuksessa pystyttiin toteuttamaan samaan aikaan ammattimaista ja myös rentoa tyyliä. Valmennuksessa pyrittiin toimimaan sellaisella tyyllillä, joka olisi helposti lähestyttävä nuorten mielestä ja saisi heidät paremmin ajattelemaan asioita. Opettajan haastattelussa tulikin esille, että hänen mielestään nuori valmentaja on tarpeeksi lähellä opiskelijoita itseään, jolloin se tuo lisää uskottavuutta asioihin. Samankaltaista valmennustyyliä pyritään toteuttamaan myös seuraavissa valmennuksissa.

## 6.2 Menetelmien toimivuuserot esille kokeiluissa

Toisena valmennuspäivänä VAMIA-ammattiopistolla valmennukseen osallistui hieman yli kymmenen toisen vuoden merkonomiopiskelijaa. Osallistuvat opiskelijat olivat samalla vuosikurssilla opiskelevia kuin aiemman ryhmän opiskelijat. Tässä valmennuskokeilussa keskityttiin suunnitelman mukaisesti enemmän yhdessä tekemiseen, jonka mukaisesti edellisen valmennuksen harjoituksia oli muutettu. Tehtävät pysyivät hyvin pitkälle samoina, mutta tällä kertaa opiskelijat keskustelivat ja miettivät enemmän joko kaverin kanssa tai porukassa asioista, kun taas ensimmäisessä valmennuksessa he miettivät asioita yksin. Valmennuksen ohjelmanrunko ja sisältö on esitelty liitteessä 2.

Valmennus aloitettiin samaan tapaan kuin aiemmin. Ryhmälle esittäydettiin hissipuheen avulla, jonka jälkeen lähdettiin kertomaan tarinaa presentaation avulla.

Suuremman ryhmän kanssa ongelmaksi havattiin, että opiskelijat alkoivat puhua keskenään helpommin esitykseni aikana. Puhetta ei ollut onneksi häiriöksi asti, mutta valmennuksen osalta täytyy ottaa huomioon, kuinka voidaan hallita mahdollisimman hyvin suurempaa kuuntelijaryhmää.

Tarinan jälkeen siirryttiin tehtävien pariin. Ensimmäisenä tehtävänä toteutettiin hissipuhe-tehtävä. Tehtävä erosi aiempaan valmennukseen sen verran, että tällä kertaa opiskelijoita ohjeistettiin aloittamaan sillä, että mietitään yhdessä kaverin kanssa tai pienessä porukassa asioita, joissa muut kokevat opiskelijan olevan hyvä tai osaava. Tätä ohjeistusta pohjustettiin sillä, että emme aina näe itse välttämättä asioita, joissa olemme hyviä tai joita meidän kannattaisi käyttää vahvuuksina. Miettimisen jälkeen muodostettiin aiempaan tapaan 30 sekunnin mittainen hissipuhe itsestään, kuitenkin jatkuvasti jutellen ja vaihtaen ajatuksia muiden kanssa. Tässä toteutuksessa havaittiin sellaisia haasteita, että kun hissipuhetta lähdettiin alusta asti miettimään porukalla, eikä opiskelijat saaneet ensin miettiä sitä itse rauhassa, monilla oli vaikeuksia saada ajatuksiaan kasaan tai päästä alkuun tekemisessä. Monet opiskelijat tuntuivat kokevan kavereiden kanssa itsestään ja omasta osaamisestaan puhumisen haastavana, eikä näin ollen päässeet pitkälle tehtävässä.

Hissipuheiden kirjoittaminen oli huomattavasti haastavamman oloista kuin ensimmäisessä valmennuksessa, jossa jokainen sai itse miettiä omaa puhettaan. Kirjoittamisen jälkeen opiskelijoita pyydettiin kertomaan luokalle oma hissipuheensa, mutta kaikki eivät halunneet tehdä sitä. Toki voi olla, että luokassa oli henkilöitä, joita esiintyminen muille pelotti, mutta varmasti vaikutusta oli myös sillä, että harjoituksen menetelmät eivät olleet niin hyviä. Hissipuheiden esittäminen tuntui myös tällä ryhmällä pelottavan edellistä ryhmää enemmän.

Hissipuheen jälkeen siirryttiin Opiskelijan kehittymiskartta –tehtävään. Tässä valmennuskokeilussa toteutusta oli muutettu siten, että yksin kirjoittamisen sijaan opiskelijat toteuttivat kehittymiskartan 2–3 henkilön ryhmissä. Ohjeistuksena oli käydä keskustelua muiden ryhmäläisten kanssa, mikäli heillä tulisi ideoita toisen tavoitteisiin liittyen. Ryhmässä miettimisen jälkeen laput jätettäisiin vielä pöydille ja lähdettäisiin kiertämään muiden lappuja, jättäen post-it -lapuilla ideoita toisille. Ideat voivat olla toisten tavoitteisiin liittyen esimerkiksi tapahtumia, yrityksiä tai ihmisiä,

jonka liittyvät asiaan tai voisivat auttaa eteenpäin tavoitteessa. Muita auttamalla opiskelijat saavat siis myös itse apua omissa tavoitteissaan, sillä jollakin toisella saattaa olla idea toisen tavoitteeseen liittyen.

Muiden kehittymiskarttoihin ideoiminen havaittiin toimivaksi, vaikkakin ideoiden määrä jäi vähäiseksi kierroksen aikana. Opiskelijat eivät kuitenkaan vaikuttaneet suhtautuvan negatiivisesti ideointikierrokseen, vaan ennemminkin uteliaina kiersivät muiden tavoitteiden parissa. Itse pienissä ryhmissä tavoitteiden miettiminen puolestaan koettiin hankalana samaan tapaan kuin hissipuheen kanssa, sillä asioita saatettiin pitää henkilökohtaisina ja niitä olisi haluttu miettiä ensin yksin rauhassa. Tämä onkin molempien harjoitusten osalta tärkeä havainto, että pelkästään ryhmissä työskenteleminen ei toimi niin tehokkaasti kuin yksilö- ja ryhmätyöskentelyn yhdistäminen. Yksittäisen opiskelijan ja harjoitusten onnistumisen kannalta onkin varmasti parempi, että jatkossa valmennuksessa yhdistetään molempien valmennuspäivien parhaita havaintoja. Yhtenä vaikuttajana ryhmätyöskentelyn toimimattomuudelle voidaan olettaa myös, ettei ryhmädynamiikka ollut paras mahdollinen. Opiskelijat eivät välttämättä tunne toisiaan riittävän hyvin, että yhdessä työskentely sujuisi hyvin harjoitusten osalta.

Kokonaisuutena toinen valmennuspäivä toi esille enemmän epäkohtia valmennuksessa ja kuinka suuri vaikutus toimivilla valmennusmenetelmillä on. Toisaalta havainnot toisen päivän osalta ovat eri asemassa ensimmäiseen päivään verrattuna, sillä toisessa valmennuksessa vertailukohtana pystyttiin käyttämään aiempaa valmennusta. Kehittämistutkimuksen kannalta tuleekin siis käydä läpi jälkeempään molempien valmennuspäivien havainnot ja palautteet sekä kehittää palvelua niiden pohjalta, minkä jälkeen muodostaa yksi yhtenäinen kuva siitä, millä menetelmillä palvelua halutaan kehittää.

Lopuksi opiskelijoilta pyydettiin aiempaan tapaan palautetta valmennuksesta käyttäen post-it -palautetyökalua. Alapuolelle on koostettu toisen päivän opiskelijoiden antamat palautteet siinä muodossa, jossa ne ovat olleet palautelapuissa:

### **Superia:**

”Me tehtiin hissipuhetta!”

”Hyödyllistä (tehtävät ja neuvot)”

”Hyvä ettei tarvinnu vaan kuunnella”

”Hyödyllinen, tuli opittua uusia asioita”

”Mukava tunti, oppi uutta”

”Oli tosi siistiä koska uskalsi tehdä jotain mitä ei olisi käynyt mielessä. Oli kiva kuunnella ja oppia uusia asioita”

#### **Siistiä:**

”Hyviä vinkkejä”

”Oli hyvä kuunnella. Ei ollut tylsää tai puuduttavaa puhetta.”

”Mun mielestä oli kyl hyvää ja tuli myös kiinnostavia juttuja”

”Iha semi jees”

”Minun mielestä tää oli hyvää kun tulit opettaa meitä tällaisistä!”

”Siistiä, mielenkiintoista, erilaista kuin normitunnit. Herätti kiinnostusta”

”Siistiä ja uutta tietoa”

#### **Laimeaa:**

”Enemmän esimerkkejä”

Ihan floppi -osioon ei tullut yhtään palautetta. Tässä valmennuksessa palautetta saatiin kerättyä aiempaa paremmin ja aiemmista havainnosta opittuna opiskelijat suorittivat palautteen antamisen yhtenä valmennukseen kuuluvista tehtävistä, jonka jälkeen he saivat vasta poistua luokasta. Selkeästi ensimmäisenä palautteena nousee esille *”me tehtiin hissipuhetta!”* joka kuvastaa opiskelijan innostusta kyseiseen tehtävään. Tämän lisäksi palautteet *”hyödyllistä (tehtävät ja neuvot)”*, *”hyödyllinen, tuli opittua uusia asioita”* sekä *”hyviä vinkkejä”* kertovat siitä, että opiskelijat kokivat valmennuksen heille hyödyllisenä sekä saivat sellaisia vinkkejä ja tietoa, jotka he kokivat heille ajankohtaisiksi. Kokonaisuutta ajatellen palaute toisesta valmennuksesta oli erittäin positiivista ja sanat *”siistiä”* ja *”hyvä”* toistuivat monessa palautteessa. Tutkimusongelman kannalta on tärkeää kerätä tietoa siitä, kokevatko

opiskelijat palvelun hyödyllisenä. Tämän valmennuskokeilun palautteen perusteella voidaan olettaa, että palvelu on ollut hyödyllinen ja siinä käytetyt harjoitukset ovat olleet toimivia, mutta havaintojen perusteella löydettiin myös kehitettäviä asioita.

Tästä valmennuksesta nostetaan kuitenkin yksi tärkeä palaute esille:

*Oli tosi siistiä koska uskalsi tehdä jotain mitä ei olisi käynyt mielessä. Oli kiva kuunnella ja oppia uusia asioita (Nimetön opiskelijapalaute 29.3.2017)*

Palaute kuvastaa sitä, että opiskelija on päässyt valmennuksen aikana oppimaan uusia asioita sekä se on ylittänyt hänen odotuksensa siitä, mitä hän pääsisi tekemään. Valmennuksen positiivisena vaikutuksena nähdään, että opiskelijat uskaltavat tehdä ja tavoitella sellaisia asioita, jotka ovat olleet aiemmin heille epäselviä tai jännittäviä, kuten esimerkiksi oman hissipuheensa esittäminen luokalle.

Opettaja Petra Lindqvistiä haastateltiin myös toisen valmennuksen jälkeen. Hän seurasi valmennusta aiempaan tapaan koko sen ajan sivusta. Tavoitteena haastattelussa oli keskustelun kautta saada ajatuksia siitä, kumman valmennuksen menetelmät vaikuttivat toimivammilta ja mikä kokonaiskuva toisen päivän valmennuksesta jäi.

Verrattaessa edelliseen valmennukseen, Lindqvist koki toisen valmennuksen olevan hieman heikompi siinä mielessä, että opiskelijat eivät päässeet yhtä hyvin liikkeelle tehtävien tekemisessä ryhmissä. Lindqvist kommentoi:

*Tuntui, että jossain kohtaa ne ei päässeet siihen hissipuheeseen kiinni, niin voisi vähän ensin yksin miettiä ja sitten mennä aika nopeasti ryhmään. Jotenkin tuntui, että se keskittyminen vähän herpaantui ehkä siinä. Ehkä voisi olla vähän fifty-fifty, niin se voisi olla se paras mahdollinen. Että siinä on jotain, mistä ne lähtee puhumaan, eikä vain keskity siihen, onko se oma juttu tekemättä. (Petra Lindqvist 30.3.2017.)*

Tämä sama asia havainnoitiin valmennuksessa ja Lindqvistin esittämät kommentit tukivat havaintoja. Opiskelijat voisivat lähteä miettimään ensin tehtäviä yksin, jonka jälkeen he siirtyisivät keskustelemaan ja tekemään tehtäviä pienissä ryhmissä.

Pelkästään ryhmissä työskenteleminen koettiin haastavaksi ja opiskelijoiden keskittyminen saattoi kadota keskustelun myötä. Lindqvist lisäsi aiheeseen liittyen vielä seuraavan kommentin:

*Just siinä on varmaan tavallaan aina vaara, että jos pitää tehdä kuitenkin tosi henkilökohtaista ja sitten jos sitä mietitään yhdessä, niin se on pikkuisen vaikeaa. Siihen pitää saada se oma aika jotenkin ja se itsetutkiskelu olla. (Petra Lindqvist 30.3.2017.)*

Kommentit kahta valmennuskokeilua seuranneelta opettajalta nähdään hyvinä kehittämiskohtina seuraavaa valmennuskokeilua varten. Kahden erilaisen valmennuskokeilun tarkoituksena oli kokeilla käytännössä, mitkä menetelmät toimivat parhaiten. Havaintojen ja kommenttien perusteella saadaan muodostettua hyvä kuvaus siitä, millä menetelmillä valmennusta toteutetaan jatkossa.

Toisessa valmennuksessa tuli opiskelijoilta palautetta myös siitä, että esimerkkejä tulisi olla enemmän. Kysyttäessä Lindqvistiltä, tulisiko esimerkkejä olla vielä enemmän, hän vastasi:

*Kyllä siinä voisi olla. – – Siten, että ne jäisi kytemään mieleen ja ne saisivat itselleen jotain sellaisia ajatuksia. Myös ne omat vahvuudet, kun jollakin voi olla myös jotakin ihan hassua, niinkuin ne sellaiset missä minä olen hyvä ja mitä minä tavoittelen, niin jotain esimerkkiä siihen vielä. Jos puhuu, että projekti, messut tai muu, niin kaipaisi ehkä jonkin esimerkki, joka on lähempänä opiskelijoita. Mutta kuitenkin siten, että ne kaikki eivät suoraan kopioi sitä sitten. (Petra Lindqvist 30.3.2017.)*

Opiskelijan kehittymiskartan avulla pyrittiin vastaamaan valmennuksessa käytännönläheisten asioiden kautta omien kiinnostuksiensa ja tavoitteidensa eteenpäin viemiseen, mutta tehtäviä voisi avata esimerkkien kautta vieläkin enemmän. Jatkossa opiskelijoille pyritään esimerkkien kautta avaamaan paremmin sitä, millä keinoilla ja asioilla omia tavoitteitaan voidaan lähteä muodostamaan. Näitä voivat olla esimerkiksi kertomalla omakohtaisia kokemuksia eri vaiheista. Lindqvistin kommentit toivat esille myös ohjeistuksen tärkeyden, sillä opiskelijoille täytyy antaa selkeä tieto siitä, kuinka tehtävät toimivat, mutta samalla tulee pitää huoli, ettei heille anneta valmiita vastauksia.

VAMIA-ammattiopistossa Vaasassa järjestettyjen kahden valmennuksen perusteella ja niistä saatujen palautteiden pohjalta asiantuntijapalvelun kehittämistyö aloitettiin kehittämistutkimuksen kolmatta ja samaan aikaan viimeistä kokeilua varten. Ensimmäiseen päivään verrattuna toinen valmennuskokeilu tuotti enemmän havaintoja siitä, kuinka paljon paremmin ensimmäisessä valmennuskokeilussa

käytetyt menetelmät toimivat. Esimerkiksi ryhmässä asioiden miettiminen koettiin osittain ongelmallisena, kun opiskelijat eivät saaneet aikaa miettiä itse tehtäviä omalla kohdallaan. Kolmannessa valmennuskokeilussa pyritäänkin muodostamaan kahdesta ensimmäisestä kokeilusta versio, jossa lähdetään ensin miettimään harjoituksia yksin ja siirrytään ryhmiin hetken kuluttua.

Opiskelijan kehittymiskartta -harjoitusta käyttäessä pyritään kolmannessa valmennuksessa avaamaan paremmin esimerkkien kautta, mitä jokaisella kohdalla tarkoitetaan. Haastattelun myötä tuli esille, että opiskelijat saattaisivat kaivata vielä selkeämpiä esimerkkejä siitä, millaisia asioita he voivat kirjata tehtävään. Tuleekin miettiä, millaisilla keinoilla kehittymiskarttaa selvennetään opiskelijoille paremmin. Kehittymiskartta itsessään vaikutti havaintojen perusteella kuitenkin toimivan hyvin ja sitä tullaan käyttämään myös viimeisessä valmennuskokeilussa.

Kolmannessa valmennuskokeilussa tullaan käyttämään myös ajallisesti enemmän aikaa suoritettaviin tehtäviin, sillä kahdessa ensimmäisessä valmennuksessa saatiin palautetta siitä, että valmennus olisi liian lyhyt. POKE-ammattiopiston kanssa saatiin sovittua pidempi aika valmennukselle, joka mahdollistaa viimeiseen kokeiluun paremmat mahdollisuudet eri osioille ja harjoituksille. Opiskelijoille pyritään myös palautteessa saadun kommentin mukaisesti parantamaan harjoitusten osalta esimerkkien kertomista, eli heille pyritään selventämään, millaisia asioita harjoituksissa halutaan saada esille.

### 6.3 Kokeilusta toimivaksi kokonaisuudeksi

Kehittämistutkimuksen kolmas valmennuskokeilu sovittiin Äänekoskelle POKE-ammattiopistolle kahta viikkoa myöhemmin ensimmäisistä valmennuksista, joka antoi hyvin aikaa valmennuksen kehittämistyölle. POKE-ammattiopiston valmennus järjestettiin 15:sta ensimmäisen vuoden merkonomiopiskelijalle heidän yrittäjyyskursinsa osana. Ryhmä oli aiemmista poiketen erilainen siinä, että mukana oli tällä kertaa myös aikuisopiskelijoita, eli jo aiemmin jonkin toisen asteen tutkinnon suorittaneita henkilöitä. Valmennuksen ohjelmarunko ja sisältö on esitelty liitteessä 3.

Valmennuksen alussa lähdettiin liikkeelle aiempaan tapaan esittämällä valmentajan hissipuhe, jonka jälkeen siirryttiin kertomaan tarina valmentajasta. Tarina toimi tässäkin valmennuksessa hyvin pohjustuksena tuleville asioille sekä avasi keskusteluyhteyden opiskelijoiden kanssa, vaikkakin opiskelijoiden keskittyminen pelkkään kuunteluun onkin havaittu aiemmin vaihtelevaksi. Kolmannen ja tämän tutkimuksen viimeisen valmennuskokeilun jälkeen todetaan, että oma tarina alussa toimii hyvin ja se tullaan viemään valmennuksen lopulliseen versioon sellaisenaan.

Opiskelijan kehittymiskarttaa lähdettiin muodostamaan aiemmista valmennuksista kehitettynä ensin yksin omalle paperille, jonka jälkeen opiskelijat siirtyivät pohtimaan yhdessä muiden kanssa omia tavoitteitaan. Havaittiin, että opiskelijat pääsivät paremmin liikkeelle yksin omassa työskentelyssään, kun he saivat alkuun hetken miettiä rauhassa asioita. Opiskelijan kehittymiskarttaa pyrittiin tässä valmennuksessa selkeyttämään opiskelijoille esittelemällä aiemmissa valmennuksissa niihin tulleita esimerkkejä ja asioita. Tämä johtui siitä, että aiemmissa valmennuksissa koettiin hankalaksi päästä liikkeelle tehtävän kanssa. Nyt opiskelijoille kerrottiin, että he voivat lähteä täyttämään esimerkiksi tulevaan jatko-opiskelupaikkaansa tai heitä kiinnostavaan työhön liittyviä asioita. Esimerkkinä käytettiin, että mikäli haluaisitte valmistumisen jälkeen lähteä opiskelemaan yrittäjyyttä, millaisten asioiden kautta yrittäjyydestä saataisiin lisätietoa ja millaisia tapahtumia esimerkiksi siihen liittyen löytyy. Ryhmästä löytyi kuitenkin siitä huolimatta muutama opiskelija, jotka eivät saaneet alkuun paperille mitään ja heitä täytyi ohjeistaa paremmin kehittymiskartan tekemiseen. Onkin tärkeä havainto, että Opiskelijan kehittymiskartta -työkalua käyttäessä tulisikin ohjeistaa opiskelijoita vieläkin selkeämmin sen käyttämiseen, jotta liikkeelle lähteminen olisi mahdollisimman helppoa. Ohjeistuksessa ei tulisi kuitenkaan antaa liian suoria vastauksia, vaan selventää jokaisen osion tarkoitusta ja laittaa opiskelijoita miettimään asioita omalle kohdalleen.

Tässä valmennuksessa huomattiin, että antaessa liian suoria vastauksia muutamille opiskelijoille tehtävään, jäi heidän oma pohdintansa vähäiseksi. Yksi opiskelijoista, jolla oli hankaluuksia päästä alkuun, ilmoitti häntä kiinnostavan lisäkysymyksien myötä ravintola-alan opinnot. Vastauksena tähän lähdettiin kertomaan hänelle mahdollisista jatko-opinnoista ravintola-alalla esimerkiksi korkeakoulussa restonomilin-



jalla ja kertomaan mahdollisista opintomessuista, joihin opiskelija voisi osallistua lisätietojen osalta. Opiskelija kirjoitti paperilleen lähes kokonaan sen, mitä hänelle kerrottiin. Tämä on pieni havainto, mutta opiskelijan oppimisen kannalta olisi tärkeää, että hän selvittäisi itse asioita eteenpäin, valmentajan auttaessaan vain oikeaan suuntaan.

Kun kaikki olivat saaneet muodostettua oman kehittymiskarttansa, lähtivät opiskelijat kiertämään luokassa muiden kehittymiskarttojen luona post-it -lappujen kanssa. Havaittiin, että opiskelijoille oli helpompaa keksiä ideoita muiden kehittymiskarttoihin, kun ne oli tehty pidemmälle yksin ja niissä oli enemmän asioita listattuna. Huomattiin myös, että ne henkilöt, jotka olivat saaneet muodostettua pidemmälle omaa kehittymiskarttaansa, saivat keksittyä myös muille paremmin ideoita.

Seuraavana tehtävänä lähdettiin muodostamaan hissipuhetta. Tällä kertaa opiskelijoita ohjeistettiin aiemman ohjeistuksen lisäksi hyödyntämään Opiskelijan kehittymiskartta -tehtävässä kirjoittamia asioita hissipuheessa, sillä monelle siellä saattaisi olla suoraan hyödyllisiä asioita ja kohtia, jotka kertovat esimerkiksi kiinnostuksista ja osaamisesta. Tämä vaikutti helpottavan opiskelijoiden suhtautumista hissipuheeseen sen lisäksi, että alussa esitettiin valmentajan hissipuhe aiempien valmennuskokeiluiden tapaan.

Hissipuheiden osalta opiskelijat saivat aiempia valmennuksia varmempia ja monipuolisempia esityksiä. Muutamat opiskelijat saivat tuotettua esimerkiksi jopa eräänlaiset oman osaamisensa myyntipuheet, jotka olivat huumorilla varustettuja, heidän osaamistaan esitteleviä esityksiä. Näihin asioihin vaikutti varmasti osaltaan juurikin Opiskelijan kehittymiskartta -työkalun tekeminen ennen hissipuhetta, jossa pohdittiin suoraan hissipuheessa hyödynnettäviä asioita. Valmennuksessa kaikki eivät halunneet esittää hissipuhettaan, mutta kiertäessä luokassa työskentelyn aikana jokainen opiskelija sai mietittyä kuitenkin omalle paperilleen asiaa. Hissipuhe toimi valmennuskokeilun viimeisenä harjoituksena, jonka jälkeen siirryttiin palauteosioon.

Opiskelijoilta pyydettiin valmennuksen lopussa palautetta palautetyökalun avulla. Tässä valmennuksessa palautetta tuli kaikkiin osioihin.

Palautteet ovat siinä muodossa kuin ne ovat olleet palauteapuissa:

**Superia**

”Oppi esittelemään itsensä paremmin”

”Hissipuhe harjoitus! Hyvä ja opettavainen, uusi asia!”

”Erosi normaalista koulupäivästä positiivisesti”

”Piristi normi koulupäivää ja antoi paljon vinkkejä ulosantiin ja sujuvaan itsensä esittelemiseen”

**Siistiä:**

”Hyviä niksejä ja tietoa yrittäjyydestä”

”Sai mietittyä mitä haluaa tulevaisuudelta”

”Sain lisätietoa yrittäjyydestä”

”Hissipuhe oli hyvä!”

”Opettavainen juttu”

”Oli kiva miettiä mitä haluaa itse saavuttaa”

**Laimeaa:**

”Vähän liian pitkä juttu”

**Ihan floppi:**

”Liian pitkä, väsytti”

Palautteissa huomataan korostuvan hissipuheen tekemiseen ja sen esittämiseen liittyvät asiat. Harjoitusta kommentoitiin esimerkiksi seuraavalla tavalla:

*”Hissipuhe harjoitus! Hyvä ja opettavainen, uusi asia!”*

*”Oppi esittelemään itsensä paremmin”*

*”Piristi normi koulupäivää ja antoi paljon vinkkejä ulosantiin ja sujuvaan itsensä esittelemiseen”*

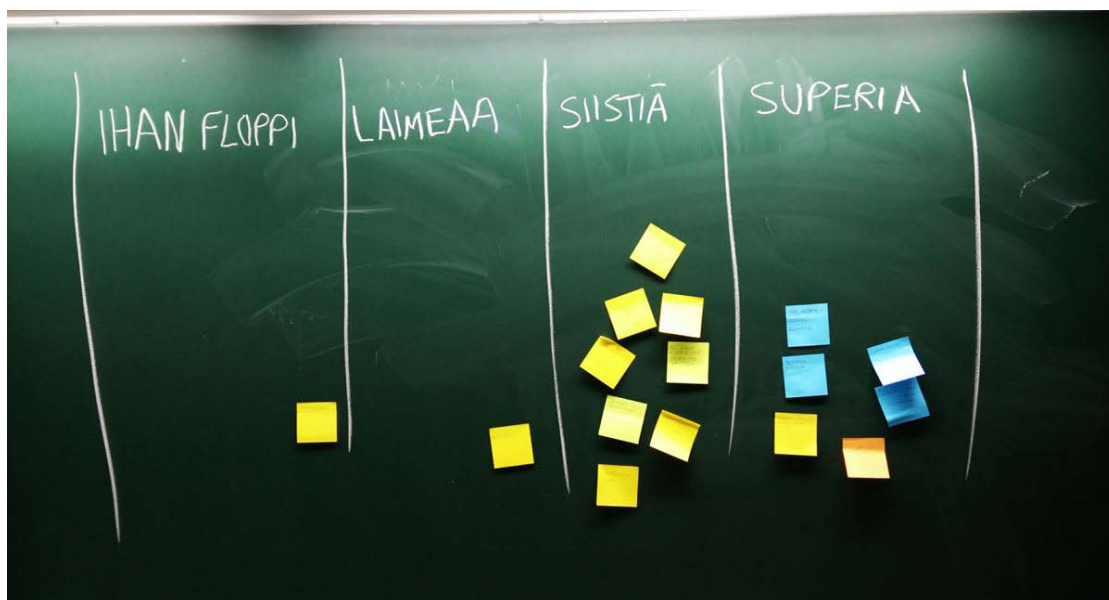
*”Hissipuhe oli hyvä!”*

Tiedot korostavat sitä, että harjoitus on antanut opiskelijoille valmiuksia vuorovaikutukseen ja oman osaamisensa esittelyyn. Hissipuhe-harjoitus onnistui myös aiempia

kertoja paremmin johtuen aiempien havaintojen perusteella kehitetyistä toimintamalleista, kuten siitä, että opiskelijat miettivät omia puheitaan ensin itse, jonka jälkeen siirtyvät miettimään niitä ryhmissä. Palautteet tuovat esille myös yrittäjyyskasvatukselle tärkeitä vuorovaikutukseen liittyviä asioita.

Palautteissa nousi esille myös, että *”sai mietittyä mitä haluaa tulevaisuudelta”* sekä *”oli kiva miettiä mitä haluaa itse saavuttaa”*. Nämä kommentit viittaavat Opiskelijan kehittymiskartta -harjoituksen toimivuuteen käytössä. Opiskelijoita on saatu aktivoida valmennuksen aikana miettimään omia tavoitteitaan, jonka myötä harjoitus on onnistunut.

Palautteissa nousi esille myös, että valmennus *”erosi normaalista koulupäivästä positiivisesti”* ja että se tarjosi *”hyviä niksejä ja tietoja yrittäjyydestä”*, jotka vahvistavat opiskelijoiden positiivista suhtautumista valmennukseen. Muutaman opiskelijan mielestä valmennus oli puolestaan liian pitkä. Tätä voisi selittää sillä, että muutamat opiskelijat eivät osallistuneet niin aktiivisesti tehtävien tekemiseen tai esittämiseen. Näin ollen harjoitukset ovat voineet tuntua pitkältä.



Kuvio 7. Valmennuskokeilun palautetyökalu käytännössä

Valmennusta seurannutta POKE-ammattiopiston liiketalouden opettajaa Kaija Kinnusta haastateltiin valmennuksen jälkeen. Tavoitteena haastattelussa oli

keskustelun kautta saada ajatuksia siitä, mitkä asiat valmennuskokeilussa olivat hänen mielestään toimivia, sekä löytämään mahdollisia kehitystarpeita.

Haastattelun alussa kysyttiin Kinnusen yleistä mielipidettä valmennuksessa. Hän vastasi:

*Minusta tämä oli ihan hyvä ja sillä tavallakin, että oppilaat innoistui tosi monet siitä, että se oli kuitenkin vähän erilaista kuin normaalisti tunneilla. Vaikka vähän samanlaisia juttuja tehdään niiden kanssa, mutta sitten kun tulee tällainen nuori mies ja uusi ihminen tekemään niiden kanssa, niin sekin ehkä vaikuttaa. (Kaija Kinnunen 13.4.2017.)*

Kolmessa valmennuskokeilussa yleismielipide valmennuksesta on ollut hyvä, mikä kuvastaa, että se on jättänyt positiivisen mielikuvan. Jo aiemmin valmennusta kuvattaessa on käytetty sanaa ”innostuminen”, joka halutaan nostaa esille myös tässä valmennuksessa. Opiskelijoita halutaan valmennuksen kautta innostaa asiantuntijapalvelun kautta omien tavoitteiden asettamiseen, oman osaamisen tunnistamiseen ja sen sujuvaan esittämiseen. Ulkopuolisen valmentajan merkitys korostuu myös näissä kommentteissa ja sillä koetaan olevan positiivista vaikutusta siihen, kuinka opiskelijat suhtautuvat asioihin. Kinnunen lisäsi kommenttiinsa:

*Tiedän esimerkiksi sellaista, kun me opetetaan itse niille työelämätaitoja ja kun mennään sitten johonkin yritykseen ja siellä he kertoivat, miten tulisi hakea töitä, niin se oli ihan eri asia ja opiskelijat innostuivat ihan eri tavalla siitä. (Kaija Kinnunen 13.4.2017.)*

Kinnusen kommentti vahvistaa sitä, että opiskelijat kokisivat valmennuksen myös innostavana ja hyödyllisenä. Parhaaksi asiaksi valmennuksessa hän kertoi sen, että opiskelijat pääsivät miettimään omaa osaamistaan.

*Minusta tuntui ainakin hyvältä se, että ne joutuivat itse miettimään sitä omaa osaamista. Näki, että ne ihan tosissaan miettivät sitä kaikki. (Kaija Kinnunen 13.4.2017.)*

Opettajan seurattessa valmennusta sivusta hän pystyi myös havaitsemaan, kuinka opiskelijat käyttäytyivät valmennuksen aikana. Opiskelijoiden keskittyminen valmennukseen ulkopuolisen seuraajan mielestä kertoo myös sen onnistumisesta.

Kinnuselle kerrottiin, että aiempien valmennuskokeiluiden perusteella koettiin parhaaksi, että opiskelijat lähtisivät ensin miettimään tehtäviä yksin, jonka jälkeen he

siirtyisivät tekemään niitä ryhmissä. Myös Kinnusen mielestä tämä vaikutti toimivalta ja hänen mielestään on kuitenkin hyvä, että myöhemmin siirrytään miettimään tehtäviä kahden tai useamman opiskelijan voimin.

Kysyttäessä Kinnuselta aikataulutuksesta, hän sanoi:

*Aikataulussakin kaikki oli minun mielestä hyvää, että kun pari valitti siitä että oli liian pitkä, niin ei minun mielestä ollut. Eivätkä nuo muut olleet sitä mieltä ollenkaan. (Kaija Kinnunen 13.4.2017.)*

Aiempien valmennuksien perusteella kolmanteen valmennukseen aikataulua oli hieman pidennetty, joka haastattelun perusteella vaikutti nyt paremmalta. Aikataulu koettiin havaintojen perusteella myös paremmaksi, joten palvelun kehittämistä jatketaan kolmannen valmennuksen aikataulun mukaisesti.

Haastattelun lopuksi Kinnunen korosti myös esimerkkien ja tarinoiden tärkeyttä, jotka ovat korostuneet aiemminkin. Kysyttäessä jatkokysymys, pystyvätkö opiskelijat samaistumaan valmennuksessa esitettyihin tarinoihin ja esimerkkeihin, hän kommentoi:

*Pystyvät varmasti ja kun sinä olet vielä nuori itsekkin, niin kyllä se vaikuttaa ja he innostuvat paljon helpommin. Vaikka opiskelijat ovat innokkaita muutenkin tunneilla, on kiva miettiä jotakin tällaista jatkoa, eikä vain sitä mitä tässä hetkessä tehdään. (Kaija Kinnunen 13.4.2017.)*

Valmennuksessa käytetty tarinapresentaatio on havaittu jo aiemmin hyväksi ja siinä käytetyt tarinat on katsottu olevan toimivia. Kaikkien kolmen kokeilun haastattelussa valmentajan omaa tarinaa ja esimerkkejä on pidetty mielenkiintoisena, joka vahvistaa niiden toimivuutta innostamisessa. Myös valmennuksen tehtäviä avattiin aiempaa paremmin ja esimerkkejä tuotiin esille enemmän tässä valmennuksessa. Kinnusen mielestä esimerkkejä vaikutti olevan kuitenkin riittävästi tässä valmennuksessa. Tarinat koettiin myös tärkeäksi sen osalta, että opiskelijat miettivät myös omaa tulevaisuuttaan, eivätkä pelkästään sitä, mitä tällä hetkellä tapahtuu.

Kokonaisuutena kolmas valmennuskokeilu vahvisti aiemmista kahdesta valmennuksesta saatuja havaintoja. Kehityskohdat esimerkiksi ajankäytössä ja esimerkkien esille tuomisesta selkeämmin auttoivat valmennuksen sujuvuudessa,

sekä siinä, että kaikilla oli varmasti aikaa miettiä tehtäviä kunnolla. Kaikista kolmesta valmennuskokeiluista saaduista havainnoista ja kerättyjen tietojen pohjalta kehitetään viimeinen versio, joka toimii tämän kehittämistutkimuksen tuotteistamisprosessin lopputuloksena. Tässä vaiheessa pääteltiin, että ymmärrystä palvelun toimivuudesta oli riittävästi perustuen siihen, että sen sisältöön liittyviä uusia ehdotuksia ei tullut esille palautteissa tai haastatteluissa.

Valmennuskokeilujen kautta saadut tiedot havaintojen, palautteiden ja haastattelujen kautta ovat olleet riittäviä kehittämistä varten, vaikkakin opiskelijoiden paperilla antamat palautteet koettiin hieman pintapuolisiksi. Palautelapussa tuli esille myös hyviä asioita, mutta koska palautteet kerättiin post-it-lappujen välityksellä nimettömänä aivan valmennuksen lopussa, ei jäänyt mahdollisuutta kysyä tarkempia kysymyksiä. Tämä onkin tärkeä havainto kehittämistutkimuksen kannalta, jotta pystyttäisiin tekemään syvällisempää asiakasymmärrystä ja saamaan opiskelijoiden todellisia tuntemuksia esille.

Palautteissa esille tuli esimerkiksi kommentteja siitä, kuinka jonkun opiskelijan mielestä valmennus oli liian pitkä. Tässä tilanteessa syvällisemmän tiedon saamiseksi olisi ollut hyvä pystyä esittämään jatkokysymyksiä sen osalta, että ymmärrettäisiin paremmin, miksi valmennus oli opiskelijan mielestä liian pitkä, mitkä asiat siihen vaikuttivat ja mitä olisi voitu tehdä paremmin.

Kehittämistutkimuksen lopputuloksen kannalta tämä havainto ei ole täysin ratkaiseva sen lopputuloksen kannalta, mutta valmennuskokeiluiden toteuttamisen jälkeen halutaan tuoda esille asioita, joita olisi voitu tehdä paremmin.

Kun valmennuskokeilut on suoritettu, pyritään seuraavaksi syventämään tietoa hieman eri näkökulmasta asiantuntijahaastattelun avulla.

## 6.4 Tiedon syventäminen haastattelulla

Valmennuskokeiluiden suorittamisen jälkeen tietoa asiantuntijapalvelun toimivuudesta oli kerätty käytännössä havainnoinnin avulla, kirjallisena palautteena opiskelijoilta sekä haastattelemalla valmennukseen osallistuneita opettajia. Ymmärrystä asiantuntijapalvelun tuotteistamiseen liittyen halutaan kuitenkin

syventää, joten erilaista näkökulmaa pyritään saamaan yrittäjyyskasvatuksen verkostossa työskentelevältä henkilöltä. Palvelun kehittämisen ja tutkimusongelman ratkaisemisen kannalta on tärkeää, että tutkimukseen saadaan mahdollisimman laaja näkemys. Asiantuntija on jonkin ilmiön tai toimialan ammattilainen (Kananen 2008, 78). Tutkimuksen asiantuntijahaastattelussa määritelmä rajataan koskemaan yrittäjyyttä ja yrittäjyyskasvatusta.

Kehittämistutkimuksen kannalta oleellisimmaksi henkilöksi nähdään yrittäjyys- tai yrittäjyyskasvatusjärjestössä toimiva asiantuntija, joka toimii toiminnan kehittämisen parissa. Haastattelu toteutetaan viikolla 16, joka mahdollistaa valmennuskokeiluista saatujen havaintojen ja palautteiden pohjalta asiantuntijapalvelun kehittämisen sekä kysymysten asettelun ennen asiantuntijahaastattelua. Käytännön kosketuspinnan luominen aiheeseen valmennuskokeilujen kautta ennen asiantuntijahaastatteluita nähdään kehittämistutkimuksen edistymiselle tärkeänä, jotta ymmärretään paremmin tutkittavaa ilmiötä ja kysymyksiä voidaan tarkentaa sen pohjalta.

Haastateltavana kehittämistutkimusta varten on Joonas Mikkilä, joka toimii Suomen Yrittäjien järjestöpäällikkönä ja vastaa valtakunnallisesti Nuorten Yrittäjien toiminnasta. Joonas Mikkilällä on usean vuoden kokemus yrittäjyyden ja yrittäjyyskasvatuksen kehittämistyöstä Suomessa sekä työskentelystä nuorten yrittäjien parissa.

Haastattelun kysymykset on laadittu perustuen tutkittavan ilmiön eli yrittäjyyskasvatuksen yleiskuvan ymmärtämiseen, kuten tietoperustassa esitettyjen tietojen vahvistamiseen, sekä palvelun tarpeellisuuteen ja sen sisältöön liittyviin asioihin. Haastatteluiden kysymysrunko on esitetty liitteessä 6.

Joonas Mikkilältä kysyttiin ensimmäisenä, minkälaisena hän kokee yrittäjyyskasvatuksen tilanteen ammatillisessa koulutuksessa, hän vastasi:

*Kun ottaa sellaisen pidemmän aikavälin tarkastelun, niin onhan siinä menty paljonkin eteenpäin. Ennen kaikkea se yrittäjyyskasvatus on opittu tunnistamaan sellaisena laaja-alaisempana työelämävalmiuksia antavana koulutuksena. Mun mielestäni se on ollut yksi syy, miksi siihen on haluttu tarttua entistä enemmän, koska se on ymmärretty ei pelkästään yrittäjyyteen ohjaavaksi vaan ylipäätään yrittäjämäiseen toimintaan ohjaavaksi. (Joonas Mikkilä 18.4.2017.)*

Puhuttaessa yrittäjyyskasvatuksesta, monesti se on mielletty juurikin yrittäjyyden kouluttamiseksi. Tämä tuotiin esille myös YES-verkoston julkaisussa (2012), jossa yrittäjätaitoihin ja asenteisiin tähtäävää yrittäjyyskasvatusta sekoitetaan usein liiketoiminnalliseen yrittäjyyteen. Kommentti tukee esitettyä aineistoa ja syynä yrittäjyyskasvatuksen ymmärryksen kehitykseen voidaankin pitää sekä viime vuosien työelämälähtöisyyteen painottuvia muutoksia koulutuksessa kuin myös ajankohtaisia yrittäjyyskasvatuksen kehittämistoimia. Mikkilä lisäsi kommenttiinsa vielä:

*Toinen on se, että siihen on ohjattu valtakunnan tasolta käsin aika järjestelmällisestikin viimeiset vuodet, eli ollaan tuotu opetussuunnitelmatasolle yhä enemmän yrittäjyyskasvatusta. Tottakai se pikkuhiljaa sitten aina laskeutuu sinne oppilaitostasolle, ihan niin kuin oppitunti- ja koulutustasolle asti. (Joonas Mikkilä 18.4.2017.)*

Tästä esimerkkeinä toimivat Opetus- ja kulttuuriministeriön Yrittäjyyslinjaukset koulutukseen sekä Ammatillisen koulutuksen reformissa, jotka molemmat pyrkivät uudistamaan koulutusta tulevaisuuden työelämän osaamistarpeiden mukaiseksi sekä vahvistamaan opiskelijoiden henkilökohtaista kehittymistä. Tätä tukee myös Martin Lackéuksen laatima julkaisu Entrepreneurship in education - What, why, when, how (2015) Euroopan komission ja OECD:n kanssa, jossa puhutaan yrittäjyyskasvatuksen tulevista tärkeämmäksi osaksi koulutuspolitiikkaa myös laajemmin. Vaikutukset ovat laskeutuneet vaiheittain oppilaitoksien opetustasolle, jossa se näkyy käytännössä. Tämä oli huomattavissa myös tutkimuksen aikana, kun saatiin esille, että opiskelijoille järjestetään yrittäjyyskasvatusta tukevia yritysvierailuja, työelämäharjoituksia tai yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelun kaltaisia valmennustilaisuuksia. Mikkilä kertoi myös yrittäjyyden kiinnostuksen kasvamisesta yhteiskunnassa ja sen vaikutuksista ammatilliseen koulutukseen:

*Se näkyy varmasti myös ennen kaikkea ammatillisen puolen koulutuksessa, jossa se työelämä on jo niin lähellä sitä nuoren seuraavaa askelta. – – Jotkut ovat sitten vain mentaliteetiltaan sellaisia, että ne toimii paremmin yksin kuin muiden ohjauksessa. Siinä tapauksessa on hyvä, että on opittu tunnistamaan sellaisia luonteenpiirteitä tai tiettyjä henkilötyyppejä jotka toimii paremmin yrittäjän roolissa kuin palkansaajan roolissa. (Joonas Mikkilä 18.4.2017.)*

Nämä asiat kuten oman osaamisen ja vahvuuksien tunnistaminen sekä ammatillisen suunnan löytäminen tukevat niin yrittäjyyskasvatuksen tavoitteita kuin myös



kehittämistutkimuksen asiantuntijapalvelua. Opiskelijan kehittymiskartta- ja hissipuhe-harjoitusten avulla asiantuntijapalvelussa pyritään auttamaan opiskelijoita tunnistamaan omia vahvuuksiaan ja tavoitteitaan työelämään liittyen.

Mikkilä kokee, että yrittäjyyskasvatuksessa tarvitaan kaikenlaisia välittäjätahoja, jotka vievät sisältöä ja ohjelmia koulutukseen. Kysyttäessä tavoitteiden asettamisen, oman osaamisen tiedostamisen ja kehittämisen ohjaamisen merkityksestä, Mikkilä vastasi:

*Näen koko sen yrittäjyyspedagogiikan hyvin laajasta perspektiivistä. Siihen liittyy tottakai se tietty liiketoimintaan kasvattaminen ja yritystoiminnan perustekijöiden opettaminen, mutta siihen liittyy myös lisäksi hyvin vahvasti se muu osaamisen tunnistaminen, joka tapahtuu juurikin käytännönläheisen tekemisen kautta. (Joonas Mikkilä 18.4.2017.)*

Mikkilän kommentista voidaan vetää yhteys yrittäjyyskasvatuksen tavoitteisiin, joita käsitellään esimerkiksi Opetus- ja kulttuuriministeriön Yrittäjyyslinjaukset koulutukseen -materiaalissa, jossa toiminnan painopisteinä ovat tekemällä oppiminen, projektioppiminen ja yrittäjämäisen toimintakulttuurin kautta pääseminen aitoon innostukseen tekemisessä (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017c). Tähän pyritäänkin vastaamaan tutkimuksen asiantuntijapalvelulla, jossa käytetään esimerkiksi Opiskelijan kehittymiskartta -harjoitusta oman osaamisen tunnistamiseen ja tavoitteiden asettamiseen sekä hissipuhe -harjoitusta oman osaamisen esille tuomiseen.

Tarinat ja esimerkit ovat olleet myös vahvasti esillä tämän tutkimuksen asiantuntijapalvelussa. Myös Mikkilän mukaan esimerkit tarinoiden muodossa ovat tärkeitä, joita hän kommentoi seuraavasti:

*Esimerkkien roolia ei voi koskaan korostaa liikaa. Kyllähän kaikenlainen tarinallistaminen on tärkeää, että pystyy pukemaan sen tietyn asian nuoren kielelle sen asian. – – Me tarvitaan niitä huippuesimerkkejä myös, mutta ne eivät välttämättä tarjoa siihen arkeen sellaista realistista kannustetta, joita tämmöiset arkisemmat ja maltillisemmat menestyjät pystyvät tarjoamaan näille nuorille. Kyllä niiden tarjoamiselle on jatkuva tarve. (Joonas Mikkilä 18.4.2017.)*

Asiantuntijapalvelun sisällössä on haluttu tuoda esille samaistuttavia tarinoita ja esimerkkejä. Palvelussa pyritäänkin tuomaan esille yhtenä osana valmentajan omaa tarinaa yrittäjyyden ja yrittäjyyskasvatuksen matkalta, jonka tarkoituksena on toimia innostavana mutta arkisena esimerkkinä opiskelijoille. Pelkästään huippuesimerkit isojen yritysten johtajista eivät välttämättä tarjoa realistista kannustamista omien ammatillisten tavoitteiden kannalta.

Asiantuntijahaastattelusta saadut vastaukset vahvistivat tutkimuksessa esille tulleita asioita. Haastattelun pohjalta voidaan muodostaa käsitys siitä, että asiantuntijapalvelulle on tarvetta ammatillisessa koulutuksessa ja sen sisältöön kuuluvat asiat koetaan hyödylliseksi myös haastateltavan mielestä. Esimerkiksi tavoitteiden asettaminen ja oman osaaminen kehittäminen yrittäjyyskasvatuksessa koetaan tärkeäksi ja olevan vahvassa roolissa asiantuntijapalvelussa. Lisäksi tarinoiden käyttämistä palvelussa pidetään yhtenä tärkeänä osana, jotta pystytään luomaan samaistuttavia nuorten kielellä esitettyjä ja innostavia esimerkkejä.

Haastattelun kautta esille tuli myös yrittäjyyskasvatuksen merkitys suuremmassa mittakaavassa, eli kuinka kiinnostus yrittäjyyteen on kasvanut viime vuosien aikana ja yrittäjyyskasvatus on opittu tunnistamaan laaja-alaisena työelämävalmiuksia kehittävänä asiana. Nämä vastaukset vahvistavat tutkimuksen ja asiantuntijapalvelun kehittämisen ajankohtaisuutta. Haastattelun pohjalta yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelua lähdetään kehittämään kohti lopullista muotoaan tuotteistamisprosessissa.

## 7 Tuotteistamisprosessi

Tässä vaiheessa tutkimusta todettiin, että tietämystä ja kokemuksia asiantuntijapalvelusta on saatu riittävästi sen tuotteistamisprosessia varten kolmesta kokeilusta ja asiantuntijahaastattelusta, joiden myötä ei esiintynyt enää merkittäviä uusia kehittämistarpeita. Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelu paketoidaan tehtyjen havaintojen, saatujen palautteiden sekä haastattelussa kerättyjen tietojen pohjalta myytäväksi palveluksi. Palvelulle kehitetään nimi, palvelukuvaus ja esitellään sen lopullinen muodostettu sisältö. Lopputuloksena tuotteistamisessa palvelun tulee olla visuaalisesti esitettävässä muodossa Opiskelijayrittäjyys.fi -sivustolla, joka toimii valmennuspalvelun tieto- ja myyntikanavana.

Lopullinen kehitetty palvelun sisältö on nähtävissä tutkimuksen liitteessä 4. Asiantuntijapalvelun lopullinen versio tulee muodostumaan seuraavasti:

Palvelu aloitetaan esittelemällä itsensä valmennettaville hissipuheella. Hissipuheella esittelyn toteuttaminen koettiin toimivaksi kaikissa valmennuskokeiluissa. Hissipuheen jälkeen siirrytään kertomaan uratarinaa, jossa esitellään ensikosketukset työelämään ja yrittäjyyteen, sekä oman tulevaisuutensa rakentamiseen liittyvät asiat. Tarinan kertomisessa tulee ottaa huomioon, kuinka saadaan ylläpidettyä opiskelijoiden mielenkiintoa sitä kohtaan. Innostavasti puhuminen koettiin tehokkaaksi ylläpitää positiivista ilmapiiriä luokassa.

Seuraavana vuorossa toteutetaan Opiskelijan kehittymiskartta -harjoitus, joka on hyvä aloitus oman tavoitteen miettimiselle. Näin saadaan heti alkuun muodostettua asioita, joita voidaan hyödyntää seuraavissa tehtävissä. Kehittymiskarttaa mietitään ensin yksin omalla paikallaan, jonka jälkeen keskustellaan ensin vieressä istuvien kaverien kanssa. Jokaisen muodostettua oman kehittymiskarttansa, lähtevät opiskelijat vielä kiertämään luokassa muiden papereiden luona, antaen kommentteja post-it -lapuilla muille. Näin saadaan luotua vuorovaikutusta mahdollisimman hyvin harjoituksen kautta.

Toisena harjoituksena lähdetään muodostamaan hissipuhetta, eli lyhyttä oman osaamisensa esittelypuhetta. Jokainen lähtee miettimään ensin itsenäisesti omaa hissipuhetta hyödyntäen Opiskelijan kehittymiskarttaan merkittyyä asioita, jonka jälkeen

opiskelijat keskusteleval vieressä istuvien kanssa, millaisia asioita he ovat kirjoittaneet. Hissipuheet esitetään luokalle niiden valmistumisen jälkeen. Viimeisenä opiskelijoilta pyydetään palautetta valmennuksesta post-it -lappujen avulla.

Näin saadaan muodostettua sisällöstä kokeilujen perusteella sujuva kokonaisuus. Palvelun sisällön ollessa kehitettynä valmiiksi, palvelu paketoidaan seuraavaksi myytäväksi kokonaisuudeksi.

Asiantuntijapalvelun nimeämiseen on kiinnitetty yleensä huomiota vähemmän kuin pitäisi, vaikka se on olennainen osa asiantuntijapalvelua. Palvelussa hyväksi nimeksi katsotaankin yleensä yhdistelmä merkkiä ja asiasisältöä kuvaava tuotenimi. Markkinoinnin kannalta nimeämisessä on otettava huomioon, että yleensä kaikki asiat myydään tunteisiin perustuen, joten palvelun nimessä pitäisikin saada liitettyä siihen asiakkaalle tärkeät tunteet ja mielikuvat. (Sipilä 1996, 94-95.)

Ensimmäisiä nimiehdotuksia pohdittiin sillä näkökulmalla, että nimen haluttiin olevan tarpeeksi selkeä ja viestivän innostavasti toimintaa kehittävästä palvelusta. Jari Parantaisen (2009) ylläpitämässä Pölly tästä –blogissa esitellään Hyvän tuotteistuksen 7 tunnusta. Yksi hyvän tuotteistuksen tunnuspiirre on blogitekstin mukaan napakka nimi, joka on tärkeä sen vuoksi, että nimeen liitetään helposti erilaisia mielikuvia. Mielikuvat ratkaisevatkin, mitä asiakas päättää lopulta ostaa. Hyvän nimen ominaisuuksia käsitellään myös Parantaisen (2007) blogitekstissä Millainen on hyvä nimi?, jossa suositellaan lähtemään liikkeelle osittain tai täysin itse keksityistä nimiehdotuksista. Tässä tapauksessa voidaan itse päättää, millaisia mielikuvia nimeen halutaan liittää.

Palvelun nimellä haluttiin luoda positiivista mielikuvaa palvelusta, jonka myötä innostavat ja toiminnan kehittämistä kuvaavat sanat olivat ehdotuslistalla. Näistä lähdettiin muotoilemaan yhdistelmää, joka ei välttämättä tarkoittaisi mitään, mutta että sillä olisi positiivinen sävy. Ensimmäiset konkreettiset nimiehdotukset post-it -lapuilla olivat Onnistumo, Taitobuusti sekä Loistamo. Näistä kolmesta tehokkaimmalta kuulostanut Onnistumo vaikutti alusta asti parhaalta vaihtoehdolta palvelulle, joten sen kanssa haluttiin edetä tuotteistamisprosessissa. Nimen valintaan vaikutti myös se, että palvelun avulla halutaan auttaa eteenpäin opiskelijoita omassa toiminnassaan,

eli onnistumaan omissa tavoitteissaan, taitojensa kehittämisessä ja oman tulevaisuutensa rakentamisessa. Kehittämistutkimuksen asiantuntijapalvelun nimeksi määritetään siis Onnistumo. Nimen halutaan viestivän onnistumisen tunnetta ja sitä, kuinka valmennuksessa voi onnistua luomaan itselleen selvyyttä tulevaisuuttaan varten.

Onnistumo -valmennusta lähdettiin paketoimaan miettimällä lyhyt kuvaus palvelun sisällöstä. Lyhyt kuvaus muodostettiin tarinamuotoisena, jonka tarkoituksena on toimia mahdollisimman mielenkiintoa herättävänä. Toiminnasta pyritään kertomaan samalla mahdollisimman aidosti, mutta myös siten, että se kertoisi palvelusta mahdollisimman mielenkiintoisella tavalla. Tarina ei olekaan pelkästään verkkosivuilta ”Tarina” -linkin takaa löytyvä tapahtumien kuvaus, vaan se kertoo lukijalle, miksi ja ketä varten se on olemassa. Parhaimmassa tapauksessa tarinan tulisikin olla punainen lanka kaikessa toiminnassa, viestinnässä ja vuorovaikutuksessa. (Rauhala 2015.)

Hyvän ja unohtumattoman tarinan kirjoittamista käsitellään myös Antti Apusen ja Jari Parantaisen Tuotteistaminen 2 -kirjassa (2011). Unohtumattomassa tarinassa pääelementteinä ovat esimerkiksi yksinkertainen ja konkreettinen viesti, jossa asiakas osaa lokeroita ja liittää viestin itselleen tuttuun asiaan sekä kuinka tarina liittyy häneen. Asiakkaalle on tärkeää ymmärtää myös hyödyt, joita palvelulla tarjotaan. Tarinan viestin tulisi olla myös uskottava ja tunteita herättävä, jossa käsitellään aitoja kokemuksia sekä siinä puhutaan henkilökohtaiseen sävyyn. (Apunen & Parantainen 2011, 260-261.)

Näillä ajatuksilla palvelun tarinaa lähdettiin muodostamaan, jonka lopputuloksena syntyi kokonainen Onnistumon tarina, jossa pyritään henkilökohtaiseen mutta selkeään viestiin palvelusta, joka jättää positiivisen mielikuvan tarinasta. Koko asiantuntijan palvelun ydin pohjautuu opiskelijoiden innostamiseen yrittäjyyskasvatuksen kautta. Alla on esitelty palvelun tarinakuvaus:

### ***Onnistumo - Opiskelijasta onnistujaksi***

*Yhtenä tärkeimpänä tekijänä omalla urallani ovat olleet sellaiset ihmiset, jotka ovat inspiroineet minua kehittymään ja lähtemään rohkeasti tekemään omia valintojani sekä tavoittelemaan unelmiani. Haluan olla samanlainen inspiroiva esimerkki muille nuorille.*

*Onnistumo -valmennus on käytännönläheinen ja innostava kahden tunnin mittainen kokonaisuus, jossa innostetaan opiskelijoita kehittymiseen oman tarinani avulla. Valmennuksessa selvennetään omaa osaamista ja kiinnostuksen kohteita, asetetaan tavoitteita sekä edistetään harjoituksilla vuorovaikutus- ja tiimityöskentelytaitoja. Opiskelijoita halutaan kannustaa luomaan itse oma tulevaisuutensa.*

*Mahdollisuudet odottavat, oletteko valmiita ottamaan ensimmäisen askeleen?*

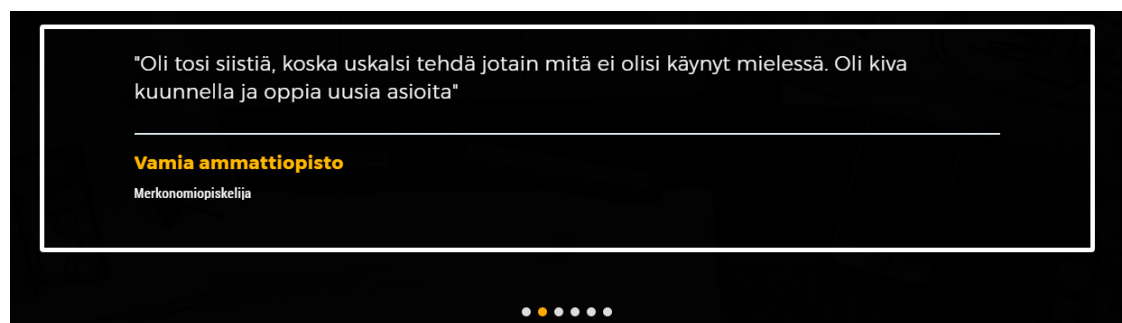
Asiantuntijapalvelun hintaa ei arvioitu tai muodostettu tämän kehittämistutkimuksen seurauksena, sillä tutkimus keskittyi palvelun sisällön kehittämiseen kokeilemalla kehittämisen kautta. Hintanäkökulma nähdään kuitenkin osana palvelua, joten se tuodaan esille kuitenkin tässä tutkimuksessa. Onnistumo -palvelun hinnaksi määritettiin 490 euroa ilman arvonlisäveroa, joka perustuu palvelun kokonaishinnoitteluun aloittelevan asiantuntijan näkökulmasta.

Asiantuntijapalvelun tuotteistamisessa merkittävässä osassa on myös sen hyödyt asiakkaalle. Palvelun yhteydessä tulisi mainita sen hyödyt, jotka kertovat, miksi asiakkaan tulisi ostaa kyseinen palvelu. Tähän käytetään Unique Selling Point eli USP-mallia (Kippenberger 2000) sekä tutkimuksen aikana saatuja havaintoja ja kommentteja asiantuntijapalvelusta. Näiden avulla muodostetaan myös lopulliseen visuaaliseen ilmeeseen kootusti palvelun hyödyt asiakkaalle.

Valmennuksien kautta saatujen opiskelijoiden palautteiden ja opettajien haastattelujen pohjalta koostetaan yhteenveto koetuista hyödyistä:

- Opiskelijoiden ei tarvinnut vain kuunnella, vaan he pääsivät tekemään.
- Valmennuksessa puhutaan käytännön toimenpiteistä ja tekemisestä.
- Valmentajan kokemukset ja tarinat olivat lähellä opiskelijoita, joten niihin oli helppo samaistua.
- Asiat olivat innostavia ja kiinnostavia opiskelijoiden mielestä.
- Opiskelijat pääsivät suoraan kehittämään taitojaan esimerkiksi itsensä esittelyssä, osaamisensa tunnistamisessa ja tiimityöskentelyssä harjoitusten avulla.
- Opiskelijat pääsivät miettimään omaa tulevaisuuttaan ja tavoitteitaan, jonka myötä ne selkeytyivät.

Nämä suoraan aidoista käytännön kokemuksista saadut hyödyt nähdään asiantuntijapalvelun kannalta erityisen tärkeinä. Opiskelijat ja opettajat ovat itse kertoneet, milaista hyötyä he ovat saaneet tai huomanneet palvelussa ja näiden käyttäminen palvelun esittämisessä on asiakasymmärryksen kannalta tärkeää. Tietoperustassa esitettiin myös, että palvelun käyttäjien kokemukset ovat tärkeässä osassa myös markkinoinnissa. Näin ollen myyntisivulle tullaan kehittämään osio, jossa näkyvät asiantuntijapalvelun kokeiluista saadut palautteet referensseinä. Lopputulos muodostetusta kommenttiosioista on kuvitettu ohessa.



Kuvio 8. Myyntisivun referenssilauseet kokeilujen palautteista

Lopputuloksena palvelulle oli tässä vaiheessa saatu muodostettua sen lopullinen sisältö, nimi, tarinakuvaus ja hinta. Lisäksi palvelun hyödyt oli muodostettu selkeään muotoon. Viimeisenä palvelulle muodostettiin visuaalinen ilme Opiskelijayrittäjyys.fi-verkkosivuille, joka toimii valmiin ja paketoitun palvelun myyntikanavana. Visuaalisen ilmeen kautta pyritään esittämään tässä tutkimuksessa tuotteistettu palvelu mahdollisimman selkeässä muodossa esittäen tuotteistamisprosessin tuloksena muodostetut asiat. Myyntisivun lopputulos on nähtävissä liitteessä 5.

## 8 Pohdinta

Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelun kehittämistyö aloitettiin vuoden 2017 tammikuussa. Kokonaisuudessaan kehittämistyötä tehtiin hieman yli kymmenen kuukauden ajan, jonka aikana päästiin tuotteistamisprosessin lopputulokseen, eli valmiiseen ja myytäväksi paketoituun palveluun. Ottaen huomioon kehittämistutkimuksen lähtökohdat eli sen, että palvelu kehitettiin omiin työtehtäviin, kehittämisellä oli huomattavan paljon positiivisia vaikutuksia myös tutkimuksen ulkopuolella. Lähtemällä tutkimaan ja kokeilemalla kehittämään asiantuntijapalvelua pystytään luomaan samalla verkostoja ja kasvatettua palvelun tunnettavuutta. Katsottaessa asiantuntijapalvelun tuotteistamisen vaikutuksia hieman laajemmassa mittakaavassa, sen toteuttaminen mahdollisti minulle asiantuntijatyöpaikan saamisen yrittäjyyskasvatuksen alalta sekä oman liiketoimintani selkeyttämisen asiakasymmärryksen kautta.

Asiantuntijapalvelun kehittämistyötä tehdessä pyrittiin ottamaan huomioon palvelukehitystä laajemmalla näkökulmalla, jotta käytetyistä menetelmistä olisi hyötyä myös muille asiantuntijapalvelun tuotteistamista toteuttaville. Kuitenkin tuotteistamisen keskittyessä hyvin kapeaan toimialaan eli oppilaitosmaailmaan ja yrittäjyyskasvatuksen kehittämiseen, koettiin haasteita laaja-alaisemman näkökulman mukaan ottamisessa. Asiantuntijapalveluun liittyvät valmennuskokeilut ovat hieman haastavia monistaa, mutta voidaan todeta kuitenkin, että kokeilemalla kehittämisen mallin soveltaminen omaan toimialaansa, tarjoaa se hyvät lähtökohdat palvelukehitykseen. Myös asiantuntijapalvelun tuotteistamisprosessin aikana palvelun paketoimiseen liittyvät prosessit kuten nimen, palvelukuvauksen ja visuaalisen ilmeen luomiset ovat tärkeässä osassa jokaisen palvelun kehitystä.

Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijapalvelun lopputuloksena muodostettu Onnistumo - palvelu nähdään tuotteistamisen näkökulmasta onnistuneesti paketoituna palveluna. Jälkeenpäin katsottuna kuitenkin palvelun sisällön puolesta asiakasymmärrystä olisi voitu viedä vielä pidemmälle ja syventää käytännön kokeiluista kerättyä aineistoa esimerkiksi opiskelijoiden osalta, sillä heiltä saadut palautteet olivat yksipuoleisia ja lyhyitä lappuja. Kysymällä tarkentavia jatkokysymyksiä olisi tutkimuksen kannalta voitu saada syvempää tietoa kehittämiskohdista. Tätä ei osattu ottaa huomioon palvelun



kehittämisvaiheessa, mutta se on ehdottoman tärkeä havainto jatkoon kannalta tulevissa asiantuntijavalmennuksissa sekä myös muita asiantuntijapalveluita kehittäessä. Tästä huolimatta koetaan kuitenkin, että kokonaisuutena kerätty aineisto kommenttien ja haastattelujen muodossa on ollut riittävää palvelukehityksen ja asiakasymmärryksen osalta, sillä niissä saatiin esille muutosehdotuksia. Palvelu on kokenut sisällöllisiä muutoksia alustavasta rungosta, sillä käytännössä havaittiin tiettyjen harjoitusten ja osioiden toimivan paremmin toisessa järjestyksessä. Kuitenkin palvelussa käytetyt ja kehitetyt harjoitukset koettiin valmennuksen aikana onnistuneiksi myös sen käyttäjien puolesta, joten kehityskohteena olivatkin enemmän niiden esittämis-tavat, järjestykset ja positiivisen vaikutuksen luominen palvelulla opiskelijoihin.

Kehittämistutkimus muotona sopi tämänkaltaiseen palvelun tuotteistamiseen erityisen hyvin. Kehittämistutkimus tarjoaa tarpeeksi joustavan muodon nopealle ja käytännönläheiselle asioiden tarkastelulle, jossa tietoa lähdetään keräämään itse valitusta toimintaympäristöstä tutkittavaan aiheeseen liittyen. Pelkkään aiemmin kerättyyn tietoon ei voida luottaa asiakaslähtöistä palvelua tuotteistaessa, vaan on tärkeää saada havaittua myös kohderyhmän tuntemuksia, mielipiteitä ja kokemuksia palvelusta.

Onnistumo -palvelulla pystytään vastaamaan ajankohtaisiin yrittäjyyskasvatukseen muutoksiin, joita tämän tutkimuksen tietoperustassa esitettiin. Asiantuntijapalvelun sisältö tukee uudistuksien kuten Opetus- ja kulttuuriministeriön Yrittäjyyslinjauksien (2017a) sekä Ammatillisen koulutuksen reformin (2017c) tavoitteita. Yrittäjyyskasvatuksen taitojen ja tavoitteiden osalta pystytään luomaan palvelun avulla kehitty-misympäristö, jossa työelämätaidot, viestintä- ja vuorovaikutustaidot ja yhteydet työelämään ovat läsnä.

Jatkokehityksen kannalta Onnistumo -palvelu toimii tämän hetken muutoksien ja tarpeiden osalta sellaisenaan, mutta koulutusuudistusten myötä nähdäänkin, että sen jatkuva kehittäminen ottaen huomioon uudistukset on ehdottoman tärkeää. Ei voida tietää, vastaako samankaltainen palvelu enää ammatillisen koulutuksen tarpeita muutamien vuosien kuluttua ja voidaanko oppilaitoksissa toteuttaa saman sisältöistä yrittäjyyskasvatukseen tähtäävää valmennustyötä jo heidän omilla resursseillaan. Jat-

kehittämistutkimuksen aiheena voi olla palvelukehityksen sijaan, millaisia muutoksia ammatillisessa koulutuksessa tullaan tekemään yrittäjyyskasvatukseen liittyen lähitulevaisuudessa.

Yrittäjyyskasvatus nähdään useiden osapuolten yhteisenä asiana, joten kehityksessä mukana pysymiseen ja innostavan toimintaympäristön luomiseen tarvitaan vahvaa vuorovaikutusta, erilaista osaamista ja varsinkin asiantuntemusta, johon tämän kehittämistutkimuksen avulla pyrittiin.

## Lähteet

Apunen, A., Parantainen, J. 2011. Tuotteistaminen 2: Tuotteistajan 10 psykologista vipua. Helsinki: Talentum.

Ammattiosaamisen kehittämissyhistys AMKE ry. 2017. Ammattilaisuus tekee tulevaisuuden. 2.2.2017. Viitattu 19.9.2017.

<http://www.amke.fi/ajankohtaista/uutiset/uutinen/ammattilaisuus-tekee-tulevaisuuden.html?p22=27>.

Barker, E. 2016. How to Become an Expert at Anything, According to Experts. Time Inc. 23.8.2016. Viitattu 5.10.2017. <http://time.com/4461455/how-to-become-expert-at-anything/>.

Entrepreneur Media. 2017. Unique Selling Proposition (USP). Viitattu 10.10.2017. <https://entrepreneur.com/encyclopedia/unique-selling-proposition-usp>.

Fayolle, A. 2014. Handbook of Research on Entrepreneurship. Edward Elgar Publishing Limited.

Fiet, J.O. 2001. The pedagogical side of entrepreneurship theory. Journal of Business Venturing.

Hassi, L., Paju, S., Maila, R. 2015. Kehitä kokeillen: Organisaation käsikirja. Helsinki: Talentum.

Honig, B. 2004. Entrepreneurship education: toward a model of contingency-based business planning. Academy of Management Learning and Education.

Ideapakka. 2016. Ideapakka: Tiimivalmentaminen.

Kananen, J. 2008. Kvali: Kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kananen, J. 2015. Kehittämistutkimuksen kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: JAMK.

Kananen, J. 2012. Kehittämistutkimus opinnäytetyönä – kehittämistutkimuksen kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: JAMK.

Kippenberger, T. 2000. Remember the USP? (Unique Selling Proposition). The Antidote, 5, 6, 6-8. Viitattu 10.10.2017. <https://doi.org/10.1108/EUM00000000006861>.

Kirjonen, J., Remes, P., Eteläpelto, A. 1997. Muuttuva asiantuntijuus. Jyväskylä: Jyväskylän yliopistopaino.

Komulainen, K., Keskitalo-Foley, S., Korhonen, M., Lappalainen S. 2010. Yrittäjyyskasvatus hallintana. Jyväskylä: Vastapaino.

Lackéus, M. 2015. Entrepreneurship in education - What, why, when, how. Viitattu 7.11.2017. [https://www.oecd.org/cfe/leed/BGP\\_Entrepreneurship-in-Education.pdf](https://www.oecd.org/cfe/leed/BGP_Entrepreneurship-in-Education.pdf).

Mustakallio, A. 2016. Miksi tarinat vaikuttavat meihin niin voimakkaasti? Viitattu 31.3.2017. <http://www.hyvejohtajuus.fi/16433/miksi-tarinat-vaikuttavat-meihin-niin-voimakkaasti/>.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2017a. Yrittäjyyslinjaukset koulutukseen. Viitattu 29.8.2017. <http://minedu.fi/documents/1410845/4363643/yrittajyyslinjaukset-koulutukseen-okm-2017.pdf/dd81b6e7-888e-45e4-8c08-40d0d5a5277e>.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2017b. Yrittäjyyskoulutus- ja kasvatus. Viitattu 16.9.2017. <http://minedu.fi/yrittajyyskoulutus-ja-kasvatus/>.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2017c. Ammatillisen koulutuksen reformi hyväksyttiin – suurin koulutusuudistus vuosikymmeniin. 30.6.2017. Viitattu 16.9.2017. [http://minedu.fi/artikkeli/-/asset\\_publisher/ammattillisen-koulutuksen-reformi-hyvakysyttiin-suurin-koulutusuudistus-vuosikymmeniin/](http://minedu.fi/artikkeli/-/asset_publisher/ammattillisen-koulutuksen-reformi-hyvakysyttiin-suurin-koulutusuudistus-vuosikymmeniin/).

Opetushallitus. 2017a. Ammatillinen koulutus. Viitattu 16.9.2017. [http://oph.fi/koulutus\\_ja\\_tutkinnot/ammattikoulutus/](http://oph.fi/koulutus_ja_tutkinnot/ammattikoulutus/).

Opetushallitus. 2017b. Elinikäisen oppimisen avaintaidot. Viitattu 16.9.2017. [http://www.oph.fi/koulutus\\_ja\\_tutkinnot/ammattikoulutus/ammattilliset\\_perustutkinnot/elinikaisen\\_oppimisen\\_avaintaidot/](http://www.oph.fi/koulutus_ja_tutkinnot/ammattikoulutus/ammattilliset_perustutkinnot/elinikaisen_oppimisen_avaintaidot/).

Pahkin, K., Kuronen-Mattila, T., Mäki, E., Leppänen, A. Järvenpää, E. 2010. Avaimia asiantuntijuuteen – opaskirja ydinvoima-alan organisaatioissa työskenteleville asiantuntijoille ja heidän esimiehilleen. Suomen Printman: Hyvinkää.

Paju, S. 2017. Kokeilemalla kehittämisen työkaluja, kokeilusuunnitelma. Viitattu 13.10.2017. <http://kehitakokeillen.fi/tyokalut/>.

Pursiainen, S. 2012. Ammatilaisen ABC. Yhteiskunta-, yritys- ja työelämä tietous. Helsinki: Edita.

Parantainen, J. 2007. Pölli tästä –blogi. Millainen on hyvä nimi? 19.12.2007. Viitattu 7.10.2017. <http://www.pollitasta.fi/2007/12/millainen-on-hyva-nimi/>.

Parantainen, J. 2009. Pölli tästä –blogi. Hyvän tuotteistuksen 7 tunnusta. 10.2.2009. Viitattu 7.10.2017. <http://www.pollitasta.fi/2009/02/hyvan-tuotteistuksen-7-tunnusta/>.

Rauhala, M. 2015. Storytelling.fi www-sivusto. Millaista tarinaa yrityksesi kertoo? 6.5.2015. Viitattu 7.10.2017. <http://storytelling.fi/2015/05/millaista-tarinaa-yrityksesi-kertoo/>.

Sipilä, J. 1996. Asiantuntijapalvelun tuotteistaminen. Porvoo: WSOY.

Spinno Enterprise Central. 2017. Hissipuhe. Viitattu 31.3.2017. <http://spinno.fi/tietopankki/hissipuhe/>.

Suomalaisen työn liitto, Made by Finland –kampanja. 2017. Tutkimus: Tältä näyttää suomalaisten mielestä tulevaisuuden työelämä. 22.5.2017. Viitattu 19.9.2017. <https://madebyfinland.suomalainentyo.fi/2017/05/22/tutkimus-talta-nayttaa-suomalaisten-mielesta-tulevaisuuden-tyoelama/>.

Tuuri, H. 2011. Let's HOPE Kohti yrittäjyyden oppimisen vallankumousta. Saarijärvi: Saarijärven Offset.

Vahvaselkä, I. 2004. Asiantuntijan myyntitaito – onnistuneen markkinoinnin ja myyntityön perusteita. Pieksämäki: Finn Lectura.

YES-verkosto. 2017. OSPE-hanke. Viitattu 17.9.2017.

<http://www.yesverkosto.fi/yes/osaamisperusteisuus-ja-yrittajyykskasvatus-ammattillisessa-koulutuksessa/>.

YES-verkosto. 2015. Grahn-Laasonen: Yrittäjyyskasvatusta tarvitaan entistä enemmän. 8.9.2015. Viitattu 17.9.2017.

<http://www.yesverkosto.fi/2015/09/08/grahn-laasonen-yrittajyykskasvatusta-tarvitaan-entista-enemman/>.

Yrittäjyyskasvatuksen opetussuunnitelma-oivalluksia. 2012. YES-verkoston www-sivut. Viitattu 24.2.2017. <http://www.yesverkosto.fi/wp-content/uploads/2012/09/YRITT%C3%84JYYSKASVATUKSEN-OPETUSSUUNNITELMA-OIVALLUKSIA.pdf>.

## Liitteet

### Liite 1. VAMIA-ammattiopiston ensimmäisen kokeilun ohjelmarunko

#### VAMIA AMMATTIOPISTO – VAASA - ENSIMMÄINEN VALMENNUSKOKEILU

##### AIKATAULU:

**10.00 – 10.10:** Aloitus: itsensä esittely valmennettaville hissipuheen tyylillä.

**10.10 – 10.20:** Tarinapresentaatio: Miten opiskelijana lähdin rakentamaan tulevaisuuttani.

##### **10.20 – 10.45: Tehtävä: Ensivaikutelma ja hissipuhe**

Tehtävä: Kehitä itsellesi hissipuhe. Sinulla on noin 30 sekuntia aikaa vakuuttaa tuleva työnantajasi. Hissipuheessa voi ja kannattaa hyödyntää Opiskelijan kehittymiskartan asioita. Hissipuheet tehdään yksin ja esitellään luokalle, kun ne on saatu valmiiksi.

##### **10.45 – 11.30: RUOKATAUKO**

##### **11.30 – 11.45: Opiskelijan kehittymiskartta –työkalu**

Opiskelijat muodostavat suunnitelman tavoitteensa ympärille työkalun avulla. Jokainen muodostaa oman tavoitekartan ensin omalla paikallaan yksin miettien. Työkalun esittely löytyy osoitteesta [www.opiskelijayrittajyys.fi/tyokalut/](http://www.opiskelijayrittajyys.fi/tyokalut/)

##### **11.45 – 12.00: Opiskelijan kehittymiskartta: kierretään muiden pöydillä**

Kaikki lähtevät kiertämään muiden pöytien luona post-it lappujen kanssa. Käydään ideoimassa ja kirjoittamassa muiden tavoitekarttoihin ideoita, lisäyksiä tai kommentteja, joita tulee mieleen. Joskus saamme uusia ideoita omaan toimintaamme, kun näemme mitä muut haluavat tehdä tai saavuttaa. Saatamme saada myös toiselle hyviä ideoita ulkopuolisen näkökulmasta.

##### **12.00 – 12.15: PALAUTE Top Gear –mallilla taululle.**

Opiskelijoille jaetaan post-it laput, joihin he saavat kirjoittaa palautetta valmennuksesta.

Opiskelijat jakavat palautteet kategorioihin Ihan floppi – Laimeaa – Siistiä – Superia.

## Liite 2. VAMIA-ammattiopiston toisen kokeilun ohjelmarunko

**VAMIA AMMATTIOPISTO – VAASA - TOINEN VALMENNUSKOKEILU****AIKATAULU:**

**11.30 – 11.40:** Aloitus: itsensä esittely valmennettaville hissipuheen tyylillä.

**11.40 – 11.50:** Tarinapresentaatio: Miten opiskelijana lähdin rakentamaan tulevaisuuttani.

**11.50 – 12.15: Tehtävä: Ensivaikutelma ja hissipuhe**

Tehtävä: Kehitä itsellesi hissipuhe. Sinulla on noin 30 sekuntia aikaa vakuuttaa tuleva työnantajasi. Hissipuheessa voi ja kannattaa hyödyntää Opiskelijan kehittymiskartan asioita. Mietitään yhdessä kaverin kanssa tai pienessä ryhmässä asioita, joissa opiskelija on hyvä ja viedään ne omaan hissipuheeseen.

**12.15 – 12.30: TAUKO**

**12.30 – 12.50: Opiskelijan kehittymiskartta –työkalu**

Opiskelijat muodostavat suunnitelman tavoitteensa ympärille työkalun avulla. Työkalun esittely löytyy osoitteesta [www.opiskelijayrittajyys.fi/tyokalut/](http://www.opiskelijayrittajyys.fi/tyokalut/) Kehittymiskarttaa lähdetään miettimään pienissä ryhmissä keskustellen muiden kanssa.

**12.50 – 13.05: Opiskelijan kehittymiskartta: kierretään muiden pöydillä**

Kaikki lähtevät kiertämään muiden pöytien luona post-it lappujen kanssa. Käydään ideoimassa ja kirjoittamassa muiden tavoitekarttoihin ideoita, lisäyksiä tai kommentteja, joita tulee mieleen. Joskus saamme uusia ideoita omaan toimintaamme, kun näemme mitä muut haluavat tehdä tai saavuttaa. Saatamme saada myös toiselle hyviä ideoita ulkopuolisen näkökulmasta.

**13.05 – 13.20: PALAUTE Top Gear –mallilla taululle.**

Opiskelijoille jaetaan post-it laput, joihin he saavat kirjoittaa palautetta valmennuksesta.

Opiskelijat jakavat palautteet kategorioihin Ihan floppi – Laimeaa – Siistiä – Superia.

### Liite 3. POKE-ammattiopiston valmennuskokeilun ohjelmarunko

#### POKE AMMATTIOPISTO – ÄÄNEKOSKI - KOLMAS VALMENNUSKOKEILU

##### AIKATAULU:

**11.00 – 11.10:** Aloitus: itsensä esittely valmennettaville hissipuheen tyyllillä.

**11.10 – 11.30:** Tarinapresentaatio: Miten opiskelijana lähdin rakentamaan tulevaisuuttani.

**11.30 – 12.00: Opiskelijan kehittymiskartta –työkalu**

Opiskelijat muodostavat suunnitelman tavoitteensa ympärille työkalun avulla.

Jokainen muodostaa oman tavoitekartan ensin omalla paikallaan.

Työkalun esittely löytyy osoitteesta [www.opiskelijayrittajyys.fi/tyokalut/](http://www.opiskelijayrittajyys.fi/tyokalut/)

**12.00 – 12.10: Opiskelijan kehittymiskartta: kierretään muiden pöydillä**

Kaikki lähtevät kiertämään muiden pöytien luona post-it lappujen kanssa. Käydään ideoimassa ja kirjoittamassa muiden tavoitekarttoihin ideoita, lisäyksiä tai kommentteja, joita tulee mieleen. Joskus saamme uusia ideoita omaan toimintaamme, kun näemme mitä muut haluavat tehdä tai saavuttaa. Saatamme saada myös toiselle hyviä ideoita ulkopuolisen näkökulmasta.

**12.10 – 12.20: TAUKO 10min**

**12.20 – 12.50: Tehtävä: Ensivaikutelma ja hissipuhe**

Tehtävä: Kehitä itsellesi hissipuhe. Sinulla on noin 30 sekuntia aikaa vakuuttaa tuleva työnantajasi. Hissipuheessa voi ja kannattaa hyödyntää Opiskelijan kehittymiskartan asioita.

Hissipuheen tekemisen aikana voi käydä keskustelua kavereiden kanssa.

Hissipuheet esitellään luokalle.

**12.50 – 13.00: PALAUTE Top Gear –mallilla taululle.**

Opiskelijoille jaetaan post-it laput, joihin he saavat kirjoittaa palautetta valmennuksesta.

Opiskelijat jakavat palautteet kategorioihin Ihan floppi – Laimeaa – Siistiä – Superia.




## Liite 4. Onnistumo -valmennuksen lopullinen sisältö


### ONNISTUMO –VALMENNUS – ASiantuntijapalvelun sisältö

#### AIKATAULU:

<b>10 MIN</b>	Aloitus: itsensä esittely valmennettaville hissipuheen tyylillä.
<b>20MIN</b>	Tarinapresentaatio: Miten opiskelijana lähdin rakentamaan tulevaisuuttani.
<b>30MIN</b>	<p><b>Opiskelijan kehittymiskartta –työkalu</b></p> <p>Opiskelijat muodostavat suunnitelman tavoitteensa ympärille työkalun avulla. Jokainen muodostaa oman tavoitekartan ensin omalla paikallaan, jonka jälkeen voidaan käydä keskustelua vieressä istuvien kanssa.</p> <p>Työkalun esittely löytyy osoitteesta <a href="http://www.opiskelijayrittajyys.fi/tyokalut/">www.opiskelijayrittajyys.fi/tyokalut/</a></p>
<b>10MIN</b>	<p><b>Opiskelijan kehittymiskartta: kierretään muiden pöydillä</b></p> <p>Kaikki lähtevät kiertämään muiden pöytien luona post-it lappujen kanssa. Käydään ideoimassa ja kirjoittamassa muiden tavoitekarttoihin ideoita, lisäyksiä tai kommentteja, joita tulee mieleen. Joskus saamme uusia ideoita omaan toimintaamme, kun näemme mitä muut haluavat tehdä tai saavuttaa. Saatamme saada myös toiselle hyviä ideoita ulkopuolisen näkökulmasta.</p>
<b>TAUKO 10MIN</b>	
<b>30MIN</b>	<p><b>Tehtävä: Ensivaikutelma ja hissipuhe</b></p> <p>Tehtävä: Kehitä itsellesi hissipuhe osaamisestasi ja tavoitteistasi. Hissipuheessa voi ja kannattaa hyödyntää Opiskelijan kehittymiskartan asioita.</p> <p>Hissipuheen tekeminen aloitetaan yksin, jonka jälkeen voidaan käydä keskustelua kavereiden kanssa.</p> <p>Hissipuheet esitellään luokalle.</p>
<b>10MIN</b>	<p><b>PALAUTE Top Gear –mallilla taululle.</b></p> <p>Opiskelijoille jaetaan post-it laput, joihin he saavat kirjoittaa palautetta valmennuksesta.</p> <p>Opiskelijat jakavat palautteet kategorioihin Ihan floppi – Laimeaa – Siistiä – Superia.</p>

## Liite 5. Onnistumo -valmennuksen lopullinen myyntisivu






**VALMENTAJA TOMI RYTKÖNEN**

Kuuden vuoden kokemuksella yritysjohtajana ja asiantuntijana Tomi Rytönen tarjoaa nuorekkaan mutta asiantuntevan otteen valmennukseen.

**TILAA VALMENNUKSEN NYT**




### Onnistumo - innostava valmennus opiskelijoille työelämätaitojen kehittämiseen

Yhtenä tärkeimpänä tekijänä omalla urallani ovat olleet sellaiset ihmiset, jotka ovat inspiroineet minua kehittymään ja lähtemään rohkeasti tekemään omia valintojani sekä tavoitteilemaan unelmiani. Haluan olla samanlainen inspiroiva esimerkki muille nuorille.


Onnistumo -valmennus on käytännönläheinen ja innostava kahden tunnin mittainen kokonaisuus, jossa innostetaan opiskelijoita kehittymiseen oman tarinani avulla. Valmennuksessa selvennetään omaa osaamista ja kiinnostuksen kohteita, asetetaan tavoitteita sekä edistetään harjoituksilla vuorovaikutus- ja tiimityöskentelytaitoja. Opiskelijoita halutaan kannustaa luomaan itse oma tulevaisuutensa.

**Mahdollisuudet odottavat, oletteko valmiita ottamaan ensimmäisen askeleen?**



### Miksi teidän pitäisi tilata Onnistumo -valmennus?

- Tässä valmennuksessa opiskelijoiden ei tarvitse vain kuunnella, vaan he pääsevät myös paljon tekemään
- Valmennuksessa puhutaan paljon käytännön toimenpiteistä ja tekemisestä
- Valmentajan kokemukset ja tarinat ovat tarpeeksi lähellä opiskelijoita, joten heidän on helppo samaistua niihin
- Asiat ovat jopa itse opiskelijoiden kokemusten mukaan innostavia ja kiinnostavia
- Opiskelijat pääsevät kehittämään taitojaan suoraan valmennuksessa esimerkiksi itsensä esittelyn, osaamisen tunnistamisen ja tiimityöskentelyn osalta
- Opiskelijat pääsevät miettimään omaa tulevaisuuttaan ja tavoitteitaan, jonka myötä ne selkeytyvät



### Hinta

490,00€

Onnistumo -valmennus maksaa 490,00€.

Hintaan lisätään arvonlisävero 24% sekä mahdolliset matka- ja majoituskulut.

**TILAA TÄSTÄ**

## Liite 6. Haastatteluiden kysymysrunko

### **Avoim haastattelu:**

#### **Opettajahaastattelut VAMIA-ammattiopistolla ja POKE-ammattiopistolla**

1. Mitä mieltä olit valmennuksesta?
2. Toimiko aikataulutus?
3. Mikä oli parasta valmennuksessa?
4. Mikä oli huonoa valmennuksessa?
5. Miksi vastaamasi oli parasta/huonointa?

### **Avoim haastattelu:**

#### **Asiantuntijahaastattelu Joonas Mikkilä – Suomen Yrittäjät**

Minkälaisena koet tällä hetkellä yrittäjäyyskasvatuksen tilanteen ammatillisessa koulutuksessa?

Ovatko esimerkiksi tavoitteiden asettaminen ja oman osaamisen tiedostaminen ja sen kehittäminen tärkeitä asioita? Entä omakohtaiset tarinat ja esimerkit?

Koetko opiskelijoiden valmennuksen tarpeellisena toisella asteella?

Onko jotain asioita, joita tulisi ottaa huomioon asiantuntijapalveluiden kehittämisessä tai niitä tarjotessa ammatillisille oppilaitoksille?

Haastatteluja pyritään syventämään esittämällä jatkokysymyksiä haastateltaville.